



kintone

活用イメージ集

Vol.1

業種別編

目次



 <p>医療・福祉業 P 91</p>	 <p>製造業 P 13</p>	 <p>運輸業 P 45</p>
 <p>教育・学習支援業 P 87</p>	 <p>建設業 P 5 不動産業 P 61</p>	
 <p>情報通信業 P 37 学術研究・ 専門サービス業 P 67</p>	 <p>サービス業 P 97 卸売・小売業 P 49</p>	 <p>生活関連サービス業 P 77 宿泊・飲食サービス業 P 97</p>

目次

ページ	業種	業種詳細	資料No.
6	建設業-総合工事業	住宅総合メーカー	No-080
8	建設業-設備工事業	設備工事・保守	No-072
10	建設業-設備工事業	設備販売・工事	No-043
14	製造業-食料品製造業	食品	No-058
16	製造業-食料品製造業	洋菓子材料・包装資材販売、	No-013
18	製造業-飲料・たばこ・飼料製造業	食品	No-060
20	製造業-家具・装備品製造業	傘の企画・製造・卸・販売	No-061
22	製造業-化学工業	医薬研究開発・販売	No-019
24	製造業-鉄鋼業	鉄鋼業	No-035
26	製造業-生産用機械器具製造業	産業用機械メーカー	No-047
28	製造業-電子部品・デバイス・電子回路製造	精密機械製造	No-027
30	製造業-電気機械器具製造業	家電メーカー	No-014
32	製造業-輸送用機械器具製造業	トラック・バス、産業エンジンなどの開発、設計、製造、売買、輸出入	No-074
34	製造業-その他製造業	その他製造/医療機器/化粧品/エステ・理容・美容/機械	No-051
38	情報通信業-情報サービス業	ソフトウェア開発 販売	No-004
40	情報通信業-情報サービス業	ソフトウェア開発 販売	No-005
42	情報通信業-情報サービス業	ソフトウェア開発・販売	No-030
46	運輸業・郵便業-道路貨物運送業	ロジスティクス	No-059
50	卸売業・小売業-各種商品小売業	化学品の国内販売および輸出入	No-003
52	卸売業・小売業-織物・衣服・身の回り品小売業	多店舗・アパレル	No-055
54	卸売業・小売業-飲食料品小売業	多店舗	No-065
56	卸売業・小売業-その他の小売業	眼鏡の企画/製造/販売	No-073
58	卸売業・小売業-その他の小売業	書店・古物商	No-012

ページ	業種	業種詳細	資料No.
62	不動産業・物品賃貸業-不動産取引業	総合不動産業	No-018
64	不動産業・物品賃貸業-不動産賃貸業・管理業	空港・施設管理	No-079
68	学術研究・専門・技術サービス業-専門サービス業	NPO法人	No-082
70	学術研究・専門・技術サービス業-広告業	広告代理店	No-010
74	宿泊業・飲食サービス業-飲食店	居酒屋他、飲食店運営	No-040
78	生活関連サービス業・娯楽業-洗濯・理容・美容・浴場業	サービス・製造・販売・多店舗	No-063
80	生活関連サービス業・娯楽業-その他の生活関連サービス業	テニススクール(多拠点)	No-009
82	生活関連サービス業・娯楽業-娯楽業	プロスポーツ団体運営	No-075
84	生活関連サービス業・娯楽業-娯楽業	パチンコ店運営(多店舗)	No-070
88	教育・学習支援業-その他の教育・学習支援業	医師国家試験対策予備校/医師人材紹介業/出版	No-081
92	医療・福祉-医療業	医療・介護・訪問介護	No-076
94	医療・福祉-社会保険・社会福祉・介護事業	介護サービス(ケアセンター)	No-044
98	サービス業-職業紹介・労働派遣業	人材サービス	No-046
100	サービス業-その他のサービス業	ブライダル/多店舗	No-066



Tips

kintone には無料のアプリがたくさん用意されています。「アプリストア」から1クリックで追加することができます。もちろん項目をアレンジして、みなさんの会社に合わせた利用ができますよ。

建設業

ページ	業種	業種詳細	タイトル	資料No.
6	建設業-総合工事業	住宅総合メーカー	kintoneを使った建築写真の共有で顧客満足度向上	No-080
8	建設業-設備工事業	設備工事・保守	モバイルプリンタとの組み合わせで、自社/お客様へのリアルタイムな報告を実現	No-072
10	建設業-設備工事業	設備販売・工事	案件ごとのスケジュール管理	No-043

総合住宅メーカー

kintoneとスマホを使った建築進捗の共有で 顧客満足度向上

導入前の状況

- 施主(お客様)は、住宅の建築状況確認の為、週末などに家族で実際に現場に出向いていた
 - 顧客が日々、自宅や会社にいながら建築状況を確認できる方法がない
- 顧客にもっと、マイホームが出来るまでの「ワクワク」を感じてもらいたいと感じている



利用イメージ

kintone で、施主ごとに専用の建築状況共有アプリを作成

1. 施主ごとに工事完了までの期間限定的なアカウントを付与
2. 工事担当者が建築中物件の写真や動画を撮影し、kintoneへアップ
3. 施主は PC やスマートフォンなどで、日々更新される建築状況を好きなときに好きな場所で確認



課題

他社にはない顧客価値の提供

- 建築の進捗をリアルタイムで施主に共有出来るシステムの開発
- 顧客満足度の更なる向上

導入効果

- 現場と施主のコミュニケーションが活性化し、顧客満足度が向上
- 施主がスマートフォンなどで勤務先や親戚などの周りの人に写真を見せたりすることで、口コミ効果が生まれ、紹介案件の増加を見込めるように

建築工事進捗報告アプリ

業種	総合建設業 住宅建築・販売
従業員数規模	非公開
利用部門	営業
利用端末	PC,iPad, iPhone,Android
連携カスタマイズ	なし

一覧表示

カレンダー表示形式でも進捗を確認できます。

コメント機能で、アップロードした報告内容について、お客様とやり取りする事が可能です。



No-080

設備工事・保守

**モバイルプリンタとの組み合わせで、
自社・お客様へのリアルタイムな報告を実現**

導入前の背景

- 現場にて作業内容チェック用紙を記入し、お客様へ納品書としてお渡しし、複写を社内報告用とし保管
 - チェック用紙への手書き記入に時間が掛かる
 - データ活用の為に入力し直す手間がかかる
 - サービス実施から報告に時間がかかっている
 - 現場でお客様にチェック表(納品書)を紙でお渡しするサービスは必須



課題

- 作業手配から作業実施、報告までのフローの効率化
 - 毎回の報告書作成、入力工数の削減
- 実施報告内容のリアルタイムな把握
- 以降の業務に生かせるデータ管理と活用

利用イメージ

kintone で修理業務報告アプリ、保守業務報告アプリを作成し、現場担当者はタブレットおよびモバイルプリンタを利用

- 登録された報告をリアルタイムに確認
- 報告へのコメントや質問・修正に加え、確認・承認のワークフローや集計も実施
- 連携帳票ソリューション「プリントクリエイター」で、違和感のない帳票デザインで出力



導入効果

- 作業指示、実施、報告までの時間を大幅に削減
- マスタからの参照入力機能により報告の工数やミス削減
- データ蓄積と有効利用が随時可能に
 - 現場からでも過去の同様の作業事例などを確認できる事で、作業品質やスピードが向上

業種	エレベータの保守・修繕
従業員数規模	~50名
利用部門	本社営業、管理スタッフ 現場作業担当者
利用端末	PC,タブレット
連携カスタマイズ	プリントクリエイター (サイボウズスタートアップス株式会社)

得意先マスタ

得意先マスタ	
お客様名 山田ビル	客先コード 16
住所 岡山市北区島田本町	電話番号 0765-13-1111
自動扉装置1 NO1	自動扉装置2 NO2
設置場所1 正面入り口外	設置場所2 正面入り口内

- 顧客情報は得意先マスタからリレーションにより参照入力し、手間の軽減に加え記入ミスを解消
- 顧客ごとのサービス履歴を一覧で確認
- 項目事のアクセス権設定で情報の統制も万全

保守業務報告アプリ

修理業務報告アプリ

入力はチェックボックス、メニュー選択などで大幅に簡素化

※ サイボウズスタートアップス株式会社「プリントクリエイター」の詳細については以下のサイトをご参照ください
<http://pc.kintoneapp.com/>



設備工事業

案件ごとのスケジュール管理

導入前の状況

案件管理をExcelで運用

1. 進行スケジュールがパターン化されている受注案件について、発生時に案件表に日程を追記
2. 進捗に伴いステータスを編集
3. 上司・サポート担当が進捗・対応漏れをチェック
 - チェックしなければならないExcelファイルが膨大に
 - 現場担当者の入力漏れなども生じ、進捗の共有が困難に



課題

- 案件情報共有プロセスの単純化
 - 現場の入力漏れ自体の削減
 - イレギュラーな情報の簡単かつ迅速な抽出を可能にするシステムの導入
- 上長・サポート担当が大量のExcelファイルをチェックする必要が生じる運用の改善

利用イメージ

日程管理が必要な項目を定型フォームにした kintone アプリに運用を移行

- 現場、営業は定型のフォームの項目を埋めていくことで案件を登録
- サポートは絞り込み表示機能や検索機能を使用し、案件ごと、進捗段階ごとに表示を切り替え確認
- 記入漏れは絞り込みで1クリック表示できるように設定



導入効果

- 案件情報の共有が単純化し工数が削減され、確実な情報共有が可能に
- 入力漏れなどのミスが激減
- 上長、サポートによるチェックが1クリックで可能となり業務時間の短縮を実現

物件スケジュール管理アプリ

業種	建設業
従業員数規模	51~300名
利用部門	営業担当 サポート担当
利用端末	PC,スマートフォン
連携カスタマイズ	なし

登録者は与えられた項目を埋めていくだけで登録が完了

必要に応じて通知設定を行い、迅速な情報共有が可能

得意先情報は他のアプリで管理し、ルックアップで関連付けて登録、管理することも可能

指定項目に空白（未入力）があるものだけを表示、指定したステータスのものだけを表示、など柔軟な表示切り替えが1クリックで可能

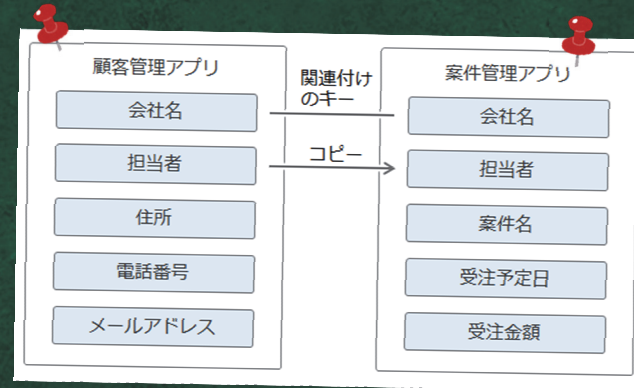
No-043

kintone Tips きょうしつ

○がつ×にち
2じかんめ



「ルックアップ」も
「コピー」も
「関連付けのキー」も
「コピー」も



「ルックアップ」とは、アプリに入力するデータを他のアプリから取得できるようにする機能です。データ入力の手間を省き、入力ミスも防げます。

Tips

例えば営業案件を管理するアプリに、顧客情報を管理するアプリを参照するルックアップを設定すれば、顧客情報の指定したデータを案件管理アプリに自動的にコピーできるようになります。

製造業

ページ	業種	業種詳細	タイトル	資料No.
14	製造業-食料品製造業	食品	PUSH通知を活用し報告から指示までスピードUP	No-058
16	製造業-食料品製造業	洋菓子材料・包装資材販売、	基幹システムと連携した食品規格書の一元管理	No-013
18	製造業-飲料・たばこ・飼料製造業	食品	企業間の業務を効率化した販促品管理システム	No-060
20	製造業-家具・装備品製造業	傘の企画・製造・卸・販売	販売管理連携で顧客情報を有効活用	No-061
22	製造業-化学工業	医薬研究開発・販売	勤怠及び工数管理の効率化	No-019
24	製造業-鉄鋼業	鉄鋼業	Accessでの煩雑な日報・物件管理から脱却	No-035
26	製造業-生産用機械器具製造業	産業用機械メーカー	コールセンターの問い合わせ情報一元管理	No-047
28	製造業-電子部品・デバイス・電子回路製造	精密機械製造	「ゲストスペース」で、全国の代理店との情報共有基盤を構築	No-027
30	製造業-電気機械器具製造業	家電メーカー	海外製 SFA から kintone へ移行	No-014
32	製造業-輸送用機械器具製造業	トラック・バス、産業エンジンなどの開発、設計、製造、売買、輸出入	重視されたのは「使いやすさ」 / 開発の手軽さで「kintone」を選択	No-074
34	製造業-その他製造業	その他製造 / 医療機器 / 化粧品 / エステ・理容・美容 / 機械	バラバラの情報をまとめる「作業」を削減し、時間を有効活用	No-051

製造業（食品） PUSH通知を活用し報告から指示までスピードUP

導入前の背景

- 営業部内でもグループごとに日報のフォーマットがバラバラであるため、管理者の情報集約に時間と手間がかかる
 - 報告にExcelを利用する者、紙を利用する者などがあり、上層部への報告のためには各グループリーダーが毎回メンバーの日報を集約し提出する必要がある
 - 上層部へ届く情報の鮮度が落ちる
- フォーマットが異なることにより、社内での成功・失敗事例の共有ができず、事業の成長が遅い



課題

- グループリーダーのルーティーンワーク回避
- 意思決定に必要な情報の迅速な共有
- メンバー間への成功や失敗などの事例情報の共有

利用イメージ

- kintone にて部門内で統一された報告フォーマット（フォーム）を作成
- 報告を kintone に集約
- 外出・出張先からはスマートフォンで登録
- 経営・マネジメント層は kintone で、その日の数字等の情報が集計された状態で、グラフなどをを用い、当日中に確認

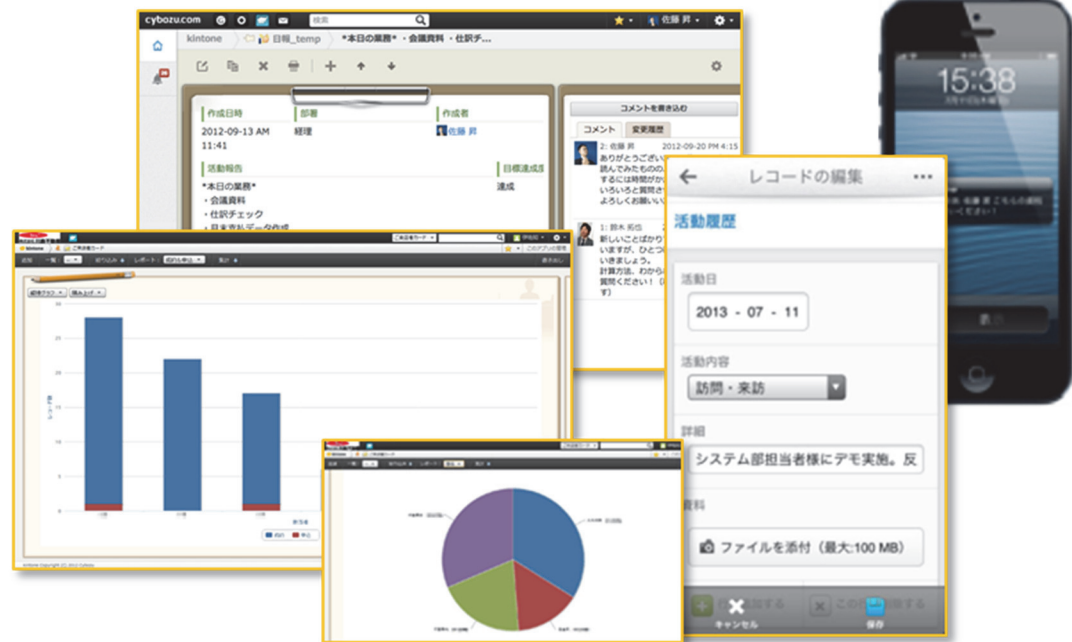


導入効果

- 登録と同時に集計やグラフ表示が可能のため、グループリーダーによる取りまとめや集計作業が不要に
- 経営・マネジメント層には、その日その時点での情報を瞬時に確認できるため、意思決定スピードが向上
- 外出先からも手軽に報告・社内事例等の共有が可能となり業務品質が向上

営業報告アプリ

業種	食料品製造
従業員数規模	1,001~3,000名
利用部門	営業部門
利用端末	PC,iPhone
連携カスタマイズ	なし



数字の見える化や情報共有の円滑化が現場上層部に評価され導入へ

- 外出先からも様々なデバイスで情報共有と報告
- スマートフォンではプッシュ通知を活用し情報のタイムリーな共有
- 経営層に迅速かつ効果的な報告を、時間と手間を掛けずに実施

No-058

食品製造業

基幹システムと連携した食品規格書の一元管理

導入前の状況

毎年改訂される関連法に基づいた作成が必須となる「規格書」など、社内文書の管理方法、場所が確立されていない

- 保管が個人PCとなっており、バラバラの管理体制となっている
- 業務量が増加する繁忙期には対応漏れが起こることが懸念される状況
- 円滑な業務遂行、顧客からの信頼性維持のためには、進捗状況を管理し、作成・提出の期日をリマインドする必要がある



課題

- 食品規格書を含めた社内文書の管理方法の統一
- 社内的に重要度が高い書類・業務の確実性、安全性の向上

利用イメージ

- 規格書のフォーマットを **kintone** アプリに再現し、集約
- 提出期限などの期日を適宜用意し、**日時を条件にしたリマインド通知を設定**
- 顧客マスタ、取引先マスタ等のアプリを作成し、**基幹システムと連携**させ、規格書登録の際には**関連情報を自動的に規格書に反映させる**ことが出来るように設定



導入効果

- 規格書を含めた社内文書・情報の所在が明らかになり、業務効率が向上
- 項目が多岐にわたり、労力を要する規格書作成業務のスピードが向上
- マイルストーンで自動通知を行うことにより、業務進捗の確実性が向上

業種	食品製造業
従業員数規模	51～300名
利用部門	規格担当部門
利用端末	PC,タブレット
連携カスタマイズ	基幹システム (商品マスタ・得意先マスタ等)

規格書管理アプリ

確認依頼 完了 変更 現在の作業者を変更

商品情報 (仕入れ先)

商品名: カカオ メーカー: サイボウズ

得意先情報 (提出先)

得意先: わたなべ製菓店

担当営業: 梅本 小百里, 武田 洋介

各アプリと情報を連携

- それぞれの情報を連携して活用
- ルックアップで入力作業を最小限に

※ 規格書情報 ※

依頼受付日	期限日	提出日
2014-04-01	2014-04-10	2014-04-08

規格書 | 提出形態: WEB インフォーマット

備考: わたなべ製菓へ新しいカカオの紹介を行いました。 | 参考資料



No-013

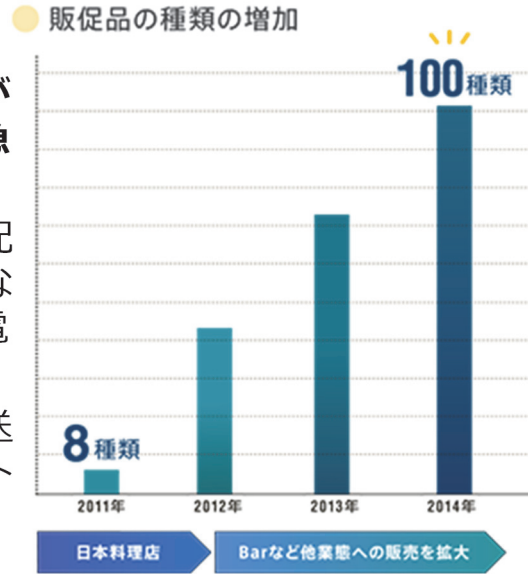
食品製造業

企業間の業務を効率化した販促品管理システム

導入前の状況

中国事業拡大によって、ジョッキなど販促品の種類が激増し、発送管理の強化が急務に

- 各飲食店で必要な備品の配送がシステム化されていないため、メールやFAX、電話といった手段で連絡
- 販促品の在庫の保管と配送を、ホシザキ電機、ヤマト運輸にそれぞれ委託



- 時間がかかるばかりではなく、ミスが生じている
- 飲食店様にいつ、誰が、どれだけの販促品を送ったのかが分からなくなっている

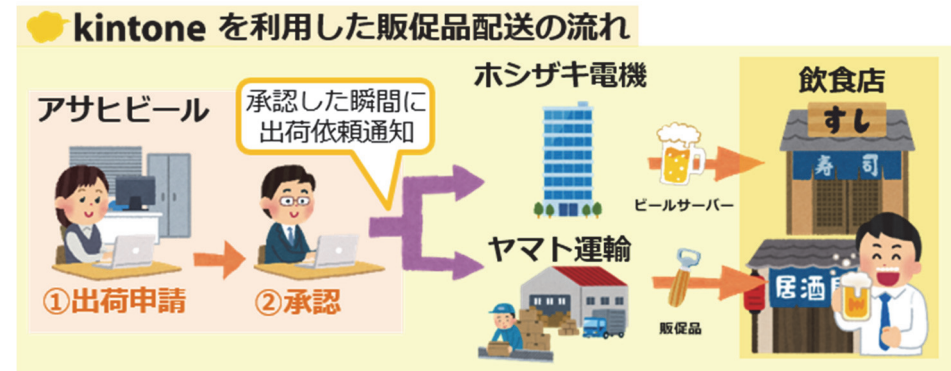
課題

- 取引先飲食店のデータベース化
- 取引先企業を含めた、効率的な販促品の配送システムの構築
- 属人化の防止

利用イメージ

使い勝手、説明書や研修が不要、誰もが簡単に使えて分かりやすいという視点から kintone を選定

- 販促品の配送依頼システムを構築
- 自社の営業と販促品の企画や管理を担当する営業企画部、取引先のホシザキ電機とヤマト運輸の担当者間で利用

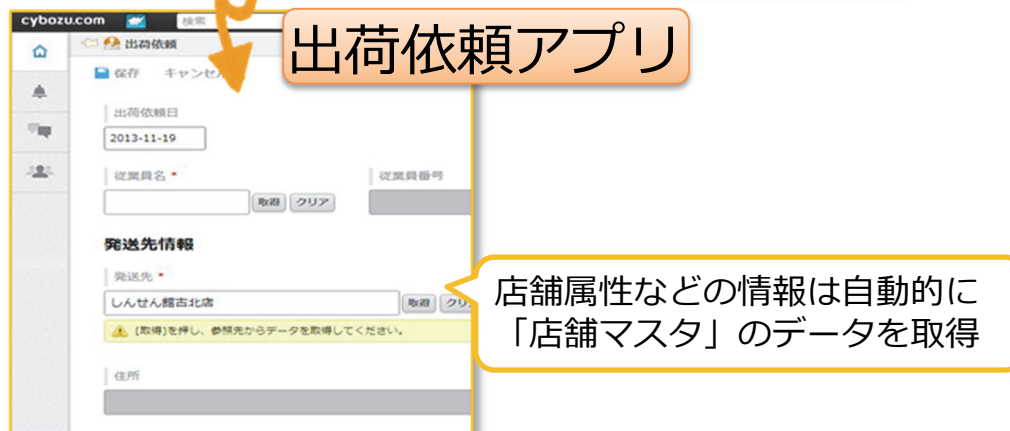
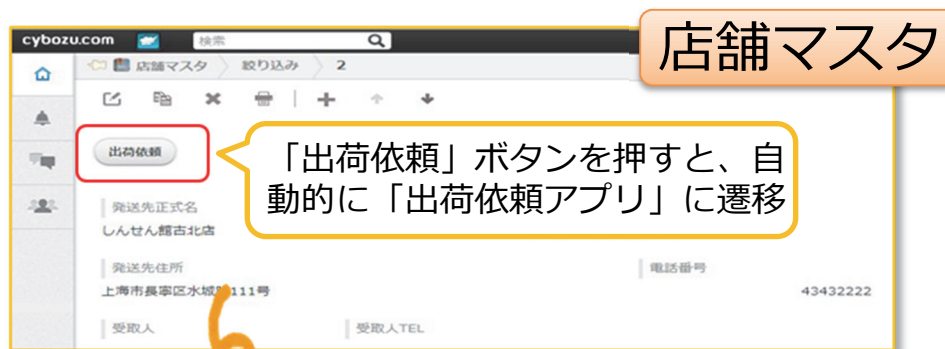


導入効果

- 販促品の配送業務に関わるメンバーの負担、配送の遅延や配送ミスが減少
- 現場の営業マンが、何を申請するとどれくらいの費用がかかるのかがすぐに把握できること、在庫状況を把握できるようになったことによって、営業マンのコスト意識が向上

業種	食品製造業
従業員数規模	51~300名
利用部門	営業部門
利用端末	PC
連携カスタマイズ	なし

1. 営業担当は、kintone 上で配送先の飲食店を選択し、必要な販促品の種類やその数量を登録し、販促品を手配申請
2. 営業マネージャーが申請を承認すると、自動的に配送業務を委託しているホシザキ電機やヤマト運輸に出荷依頼が通知される
3. 通知を確認したホシザキ電機やヤマト運輸は、翌日までに必要な販促品を届ける



この事例の詳細はウェブサイトです



本事例の詳細は kintone ウェブサイト
でご紹介しております。
<https://kintone.cybozu.com/jp/case/introduction17.html>



本事例のインタビューを動画でもご紹介
しております。



http://youtu.be/oB1bNj0f_U0

製造・卸

販売管理連携で顧客情報を有効活用

導入前の状況

顧客情報を販売管理システム（パッケージ製品）で管理

- 終日得意先回りをしている営業は紙の顧客リストを利用
- 外出先からは顧客管理システムの情報を利用できない
- 近隣顧客の有無、顧客との直近の取引状況、在庫状況は帰社するか電話で確認
- 営業活動は一部外注しており、データへのアクセス管理が煩雑
- 日報を紙で提出し、システムに打ち直す為に再入力の手間が発生



利用イメージ

kintone と利用中の販売管理システムを連携

顧客リストを kintone で管理

- 外回りの営業はスマートフォンやタブレットでアクセス
- 日報も kintone で提出する運用とし、同時に数字を集計するように設定
- アクセス権設定により、外注先の営業員にも必要な情報のみ閲覧させる運用に



課題

- 社内と社外の情報分断の改善
- 営業活動の効率化/情報資産の有効活用
- 手書き日報などによる非効率の改善
- 顧客リストなどの情報の安全性の確保

導入効果

- 外出先から直近の対応履歴・近隣顧客を確認し、営業活動を大幅に効率化
- 外出先から日報を登録できるようになり、帰社のための交通費や残業時間、再入力作業の工数等の無駄の削減に成功
- 意思決定スピードが向上

業種	傘の製品企画・製造・卸・販売
従業員数規模	～50名
利用部門	営業(外部委託含)
利用端末	iPad、iPhone Android
連携カスタマイズ	あり 販売管理システム

連携・カスタマイズについて

kintone は、API を使用して他のシステムと連携したり、JavaScript やプラグインを利用して、kintone には標準搭載されていない高度な機能を実現することができます。

※ 実施にあたってはkintone「スタンダードコース」にお申込みいただく必要があります。

<https://kintone.cybozu.com/jp/feature/api.html>

得意先マスタアプリ

対応日	対応担当者	概要	詳細内容	更新日時
2014-03-11	野村	ご挨拶：新規担当者様(山内様)	新規担当者の方へのご挨拶。	2014-04-17 11:09 AM
2014-04-17	池木	見積り提示	見積りの提示	2014-04-17 11:03 AM

得意先と日報データの関連表示で直近取引状況を確認

医薬研究開発

勤怠及び工数管理の効率化

導入前の状況

研究プロジェクトの工数管理をExcelで実施

- 各研究員が自分の参加プロジェクトに費やした時間をExcel帳票の雛形に記入
- 総務担当が各研究員の Excel 帳票をマージして集計
 - 工数の集計に**手間と時間がかかる**
 - 誰が、どのプロジェクトに、どれくらい工数をかけているのか、**簡潔に把握できない**
 - 集計までに多数のファイルを編集しなければならず、**記入ミス、集計ミスが多発**



課題

工数、勤怠状況のタイムリーな把握

勤怠・及び工数管理の効率化

- ムダな作業により負荷の高い集計業務の改善と質の向上
- 登録者にストレスが無いスムーズな移行

利用イメージ

Excelによる報告を廃止

kintone でプロジェクト工数管理アプリを作成し運用を切り替え

- 各研究員は自分の工数をアプリに登録
- 登録と同時に **kintone** で自動集計、自動作表が出来るよう設定
- 一ヶ月の集計CSVファイルに書き出し、勤怠システムに一括で登録



導入効果

- 登録と同時に**ワンクリック集計**が可能に
- プロジェクト別、担当者別など、**多彩な集計**を登録直後に確認できるように
- 人力による集計ではなくなり、**記入ミス、集計ミス**を大幅削減

業 種	医薬品及び関連製品の 研究開発、販売事業
従業員数 規 模	～50名
利用部門	研究部門
利用端末	PC, ノートPC
連 携 カスタマイズ	なし

「月間タイムカードアプリ」内で [勤怠登録] ボタンを押すと、指定されたデータを自動的に「日別勤怠・工数アプリ」にルックアップし、登録することが出来ます。作業時間の短縮、効率的なデータ活用に役立ちます。

またこのように各アプリと連携することにより、データ管理の工数を大幅に削減することが出来ます。

月間タイムカードアプリ

① 勤怠登録ボタン

レコード番号	日時
Record-3	2014-01-01

申請者: 山崎 賢 | 承認者: 伊藤英高

日付	出勤時刻	退勤時刻	休憩	勤務時間	誤差
2014-01-22	9:00	18:00	60	8時間0分	8時間0分
2014-01-22	9:00	18:00	60	8時間0分	8時間0分
2014-01-22					
2014-01-22					

② 参照

勤怠とプロジェクトの工数を登録してください。

1ヶ月の勤怠を見たい場合は下記のURLをクリックしてください。
<https://cy-fukasawa.cybozu.com/k/574/show#record=3>

申請者	申請日時	承認者
深澤修一郎	2014-01-22 14:18	伊藤英高

日付: 2014-01-22

出勤時刻	退勤時刻	休憩	勤務時間	工数合計	誤差
9:00	18:00	60	8時間0分	0時間0分	8時間0分

工数登録

プロジェクトA (時間) | プロジェクトB (時間) | プロジェクトC (時間)

日別勤怠・工数アプリ

鉄鋼業

Access での煩雑な日報・案件管理から脱却

導入前の状況

- 営業部員の日報や案件情報管理をAccessで運用中
 - 毎日帰社してPCで入力・Accessの起動に1分以上かかる
 - 物件情報入力では、同じ項目を繰り返し手入力することに煩わしさと非効率を感じている
- 役員も参加する毎週の営業会議で、各社員は前週の活動を報告する
 - システム部門の社員が、営業部の前週の報告を会議までにとりまとめて資料化。参加者用に印刷し配布している



利用イメージ

- 日報や案件情報管理を kintone へ移行
 - 日報や案件情報は kintone に登録
 - 「顧客マスタ」アプリを別途作成し、案件情報登録の際には **ルックアップ**で情報を取得することで簡略化
 - 報告は外出先からもタブレットやスマートフォンで登録
- 活動報告、会議資料は kintone の集計機能やグラフ表示を利用し、**別途会議資料を作成する作業を撤廃**



課題

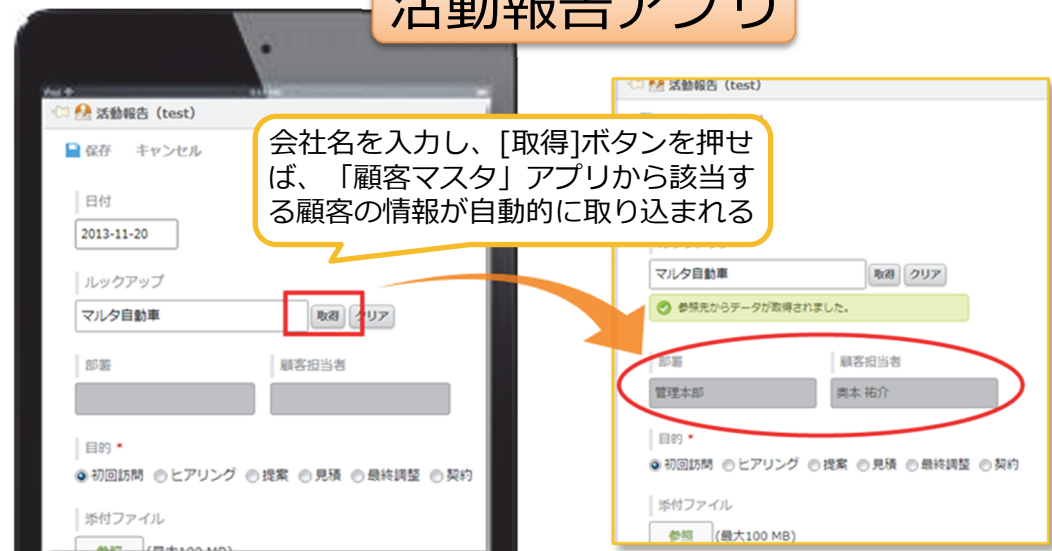
- 日報、案件情報の登録業務の簡素化・効率化
- Access に頼らないデータ管理手段の確立
- システム部のリソース低減と、本来業務に専念出来る運用体制の確立

導入効果

- システム部は本来の業務に専念できるように
- Access管理業務も撤廃され、**リソースが軽減**
- 会議資料の印刷がなくなり該当業務の**ペーパーレス化を実現**
- 外出先からの報告が可能になり**営業効率が向上**

業種	鉄鋼業
従業員数規模	301~1000名
利用部門	営業部門
利用端末	PC iPad スマートフォン
連携カスタマイズ	なし

活動報告アプリ



報告日や担当者等の属性による絞込を設定しておくことで、会議の際に瞬時に一覧表示、集計・グラフ表示が可能に

活動日	案件担当	会社名	部署名	先方担当者名	訪問目的
2013-09-02	木村 達也	中丸建設 (株)	総務部	松浦 博	※機種: RC12F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-03	木村 達也	林田商会	ソリューション営業グループ	萩 英二	※機種: RC10F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN500部 ※時期: 6月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-04	木村 達也	相模商会	ソリューション営業グループ	石田 大樹	※機種: RC8F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-05	木村 達也	東山電気	第二営業部	折倉 晋太郎	※機種: RC12F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-06	木村 達也	住居株式会社事務所		田辺 英樹	※機種: RC12F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-02	前田 有香	相模商会	ソリューション営業グループ	石田 大樹	※機種: RC12F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-03	前田 有香	森川不動産	総務部	中津 理名	※機種: RC12F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-04	前田 有香	株式会社中山工業	総務部	今泉 達彦	※機種: RC12F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-05	前田 有香	安井電機	総務部	深野 英樹	※機種: RC12F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-06	前田 有香	株式会社田村塗装	総務部	堤立 隆樹	※機種: RC12F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-02	佐藤 真	有限会社亀山	総務部	岡崎 裕子	※機種: RC12F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-03	佐藤 真	相模電子株式会社	総務部	森永 博	※機種: RC12F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-04	佐藤 真	相模建機工業	総務部	津島 聖之	※機種: RC12F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-05	佐藤 真	環本ソフトウェア	総務部	西山 謙人	※機種: RC12F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-06	佐藤 真	新山町屋	営業本部第一営業部	野村 紀	※機種: RC12F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-02	加藤 美咲	富岡建設設計事務所	情報システム部	小牧 良一	※機種: RC12F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-03	加藤 美咲	住野エンジニアリング	総務部	高島 和志	※機種: RC12F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-04	加藤 美咲	大塚電機株式会社	第二営業部	木暮 寛司	※機種: RC12F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-05	加藤 美咲	ミヤサシステムズ	ソリューション営業グループ	天野 健太郎	※機種: RC12F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋
2013-09-06	加藤 美咲	加田学院大学	情報システム部	江尻 昭二	※機種: RC12F ※延べ1,200+ ※部位: 梁部 ※数量: PN800部 ※時期: 4月中旬 ※業種: ○鉄筋

導入前の状況

自社製品についての技術的な問合せをコールセンターで受付

- 受付内容を用紙に記入し、技術担当者の席へ持参して依頼
- 担当者から対応完了の報告を受け、Excelに履歴を入力

- 対応状況や対応未完了件数などが把握できない
- 過去の問い合わせの回答内容などを十分に活用できない
- 問合せ件数の増加に伴い、受付、対応担当者の負荷が増大し、対応完了に時間がかかるようになっている



利用イメージ

問合せ対応管理を kintone に移行・紙での伝達、Excel での履歴管理を廃止

1. 問合せ受付窓口で受電後 kintone へ案件を登録
2. 技術などの担当者は通知を確認し調査や、kintone で回答を実施/都度ステータスを登録
3. 受付窓口はステータスの変更通知を受け、顧客へ返答
 - ※ 一次受付時に過去の対応履歴を検索し、回答可能な問合せに関しては窓口で回答し完結



課題

- 問合せ対応の効率化
- 問合せ対応の重複などのムダの削減
- 対応スピード、品質の向上

導入効果

1. 対応漏れの大幅な減少
2. 対応スピードの向上
3. 対応品質が個人に依存せず、全体的に向上
4. 問合せ内容の分析により、製品品質の向上に繋がるように

業 種	産業用機械製造
従業員数規模	3001名～
利用部門	問合せ窓口 技術部門
利用端末	PC
連携カスタマイズ	なし

問合せ対応管理アプリ

問い合わせ対応シート

レコード番号 (自動入力) | 日付 | 対応

顧客会社名 | 氏名 | 連絡先

問い合わせ内容

問い合わせ製品 | 製品購入日

顧客名 | ご担当者名

対応担当者 | 受付日時 | 対応状況

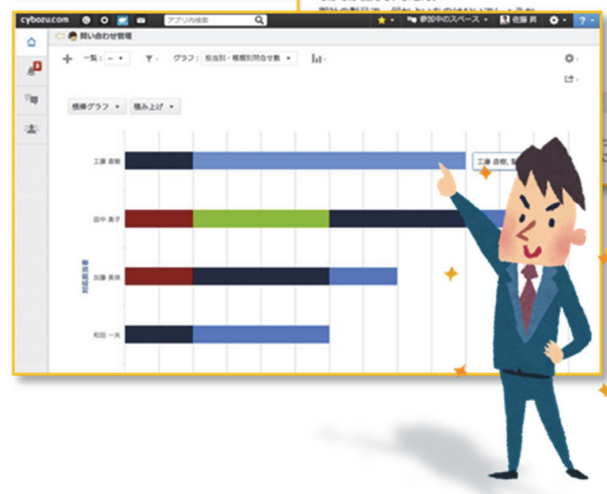
問い合わせ内容

コメントを書き込む

コメント | 変更履歴

顧客マスタ、製品マスタと連携させて、顧客毎、製品毎に問合せ履歴を確認したり、傾向を分析することも可能！

「問い合わせ管理」アプリは、「kintone アプリストア」にご用意しております。ご利用の環境に簡単に追加することができます。
<https://kintone.cybozu.com/jp/app/034-toiawase.html>



状況をグラフで見える化すると、対応が完了していない案件をすぐに把握できるので、対応漏れなどのミスを防ぎます。

精密機械製造

「ゲストスペース」で全国の代理店との情報共有基盤を構築

導入前の状況

販売代理店からの商品サンプルの提供や見積依頼は、所定のExcelフォーマットに案件情報・顧客情報を記載し、管理・共有する運用となっているが徹底されていない

- 代理店からの依頼方法はExcelファイルやメールなど不統一な状況
- プロセスが共有されず、受注のタイミングなどでしか**進捗が把握できない**
- 作業、進捗の管理が属人化し**抜け漏れが発生**
- 案件情報、進捗が把握できていない為、**戦略的な営業施策**が実行できない



課題

- 販売店からの依頼受付等フローの統一
- 対応状況の把握・管理
- 販売代理店の持つ案件の把握/案件情報報告の徹底

利用イメージ

- 案件報告、各種依頼・申請を **kintone** へ移行
 - 販売代理店にも**ゲストスペース**のアカウントを付与し、同じ環境で運用
 - 各種依頼申請時に案件情報の紐付け登録を必須とする



導入効果

- 各種依頼申請時に案件情報が必須となったため案件情報の報告が徹底されるように
- 代理店の持っている案件が見える化され、適切なアドバイス・施策が打てるように
- 依頼対応・進捗の管理が簡便化され、対応の質が向上
- 進捗が共有されていることから、担当の急な休み等の場合にも遅延せず対応できるように

案件報告・管理アプリ

業種	精密機械製造業
従業員数規模	1001～3000名
利用部門	営業 取引先協力会社
利用端末	PC
連携カスタマイズ	なし

登録したデータをワークフローで廻し、承認・作業ステータスを管理できます。
対応の漏れをなくし、販売店との業務を確実に円滑にします。

ルックアップ機能で、1クリックで案件報告書の情報をコピーし、見積依頼データを作成することができます。

内容	価格	
ナイボウスOffice	500	+
kintone	880	+
Garoon	845	+
小計	2,225	
消費税	111.25	
合計	2,336.25	

ゲストスペースとは？



顧客・取引先・協力会社など、社外の人を「ゲストユーザー」として招待し「kintone」を利用することができます。「ゲストユーザー」とのやりとりは、専用の「ゲストスペース」を利用します。「ゲストユーザー」は、自分が招待された「ゲストスペース」内の情報のみを閲覧できる仕組みです。社内の環境と分離することにより、社外秘の情報が漏れることなく安全に情報共有を行えます。

<https://kintone.cybozu.com/jp/feature/space.html>

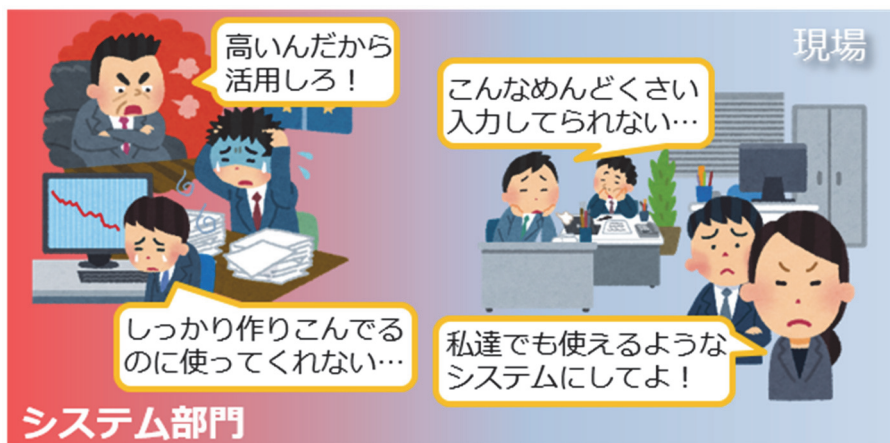
No-027

電機製造

海外製 SFA から kintone へ移行

導入前の状況

- 海外クラウドサービスのSFAを利用しているが、現場の営業も管理側も情報を共有できていない
 - 自社業務にフィットするツールにカスタマイズできていない
 - 入力項目が多く、現場の営業が使いこなせない
- 運用コスト（費用）が高い



課題

- SFA本来の目的を達成出来るシステムの検討（改修または移行）
 - ユーザーの使いやすさの改善
 - 自社業務にあったツールの開発
- システム運用コスト（費用）の低減

利用イメージ

- SFAを kintone へ移行し、ツールを再構成
 - 販売店の売り場などの現場からスマートフォン、タブレットで利用する運用を想定し、**最小限の入力作業**で情報を登録、共有できることを考慮しアプリを開発



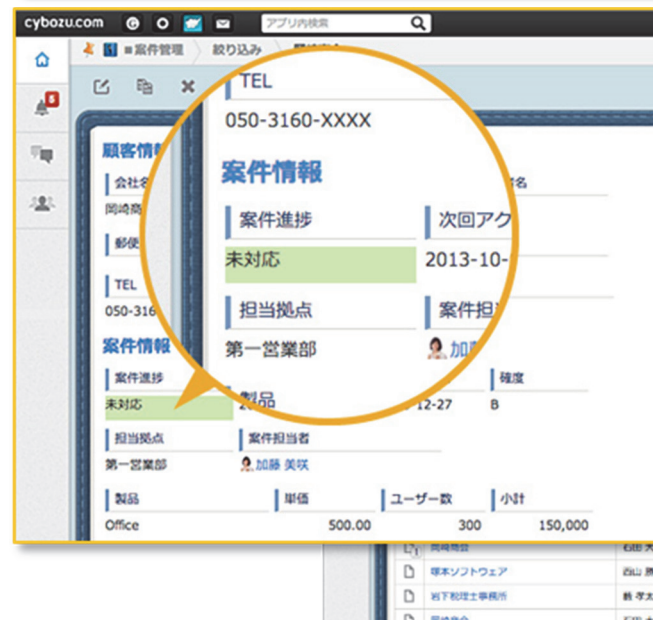
導入効果

- 入力の手間が削減され、また現場で利用するユーザーに抵抗のないインターフェイスになったことから、**情報の共有が活発化**
- 必要に応じて随時カスタマイズが可能になり、**さらなる効率化を促進**
- 工数だけにとどまらず**費用的コストも削減**

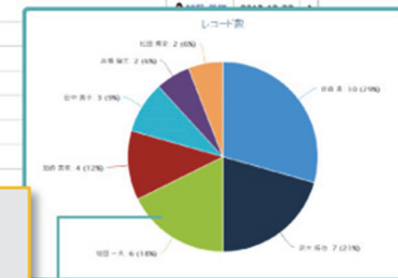
業 種	電機製造
従業員数規模	51~300名
利用部門	営業部門・管理部門
利用端末	PC iPad,iPhone Android
連携カスタマイズ	なし

- 特別な知識は不要。現場でも必要に応じたカスタマイズを実現するユーザービリティ
- ルックアップ機能を利用し、各アプリのデータを組み合わせ有効に活用

顧客管理・案件管理・報告書・etc...



営業スタイルに合わせた柔軟な設計が可能



重要な指標をひと目で確認できる豊富なグラフ表現



No-014

輸送機器製造業

重視されたのは「使いやすさ」 / 開発の手軽さで「kintone」を選択

導入前の背景

- 別会社だった販売会社が2006年に統合
 - 別組織だったころの名残りで、行動計画や活動報告、商談管理の方法が販売拠点ごとに異なる
 - 行動管理は個人の手帳やExcel、ホワイトボードなどが使われ、本社が営業現場を知ることが困難な状況

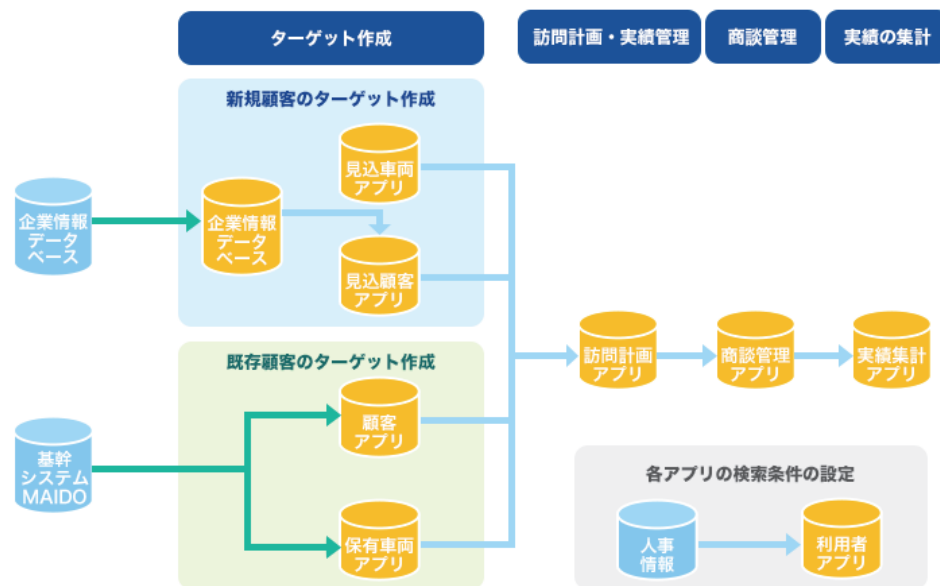
課題

「営業社員が顧客接点を持つための時間を創出する」

- 全国統一の営業支援システムの導入
 - 行動管理を全国で統一
- 営業社員一人ひとりの行動を可視化
 - ターゲット数、訪問数、商談の数、受注の見込み、受注の数といった、**経営に大きく携わる指標の見える化**

利用イメージ

- 「使いやすさ」「開発の手軽さ」を重視し、「kintone」を選択
 1. 作成中のシステムを使って、現場を巻き込んだ導入試験を実施/システムを作りながら要件固め
 2. 試験導入後「kintone API」を使った画面カスタマイズとアプリ間連携などの開発を実施
 3. 全国1,300名の営業社員への導入



導入効果

- 抜け、漏れ、活動の重複を防ぐ「顧客情報」と「訪問計画」の共有が可能に
 - 見込み顧客へのアプローチにおいて、流動的な顧客情報を管理でき、効率的なお客さま訪問を実施
 - (マネージャーによる)管理やアドバイスがしやすい
- リサーチ会社等の企業情報データベースを組み合わせ、網羅的にターゲット企業を絞り込むことが可能に

業種	トラック・バス、産業エンジンなどの開発、設計、製造、売買、輸出入
従業員数規模	3001名～
利用部門	営業部門
利用端末	PC,iPad
連携カスタマイズ	「kintone API」 ・基幹システム ・企業情報データベース

※ 本事例の詳細は、kintoneホームページにて、動画と合わせてご紹介しております
<https://kintone.cybozu.com/jp/case/introduction32.html>

※ 運用中の画面などを御覧いただけるムービーはこちら
<http://youtu.be/hWRTRUZuXj8>

抜け、漏れ、活動の重複を防ぐ 「顧客情報」と「訪問計画」の共有



「顧客情報」アプリ

「訪問計画」アプリ

紙ではできなかった効率化の実現

- 顧客情報や車両の保有状況、これまでの訪問履歴を基にターゲットを抽出→毎月の営業計画を立案
- 営業計画に従い顧客を訪問し、訪問結果を記録
商談が発生した場合は、商談の記録を「kintone」へ
- 営業社員は一連の流れを、配布されているタブレットから行う
- 営業活動の合間、外出先から、次の訪問先の確認や予定の変更、訪問結果の登録を実施

理美容機器製造業 バラバラの情報をまとめる「作業」を削減し、時間を有効活用

導入前の状況

案件管理が紙台帳やメールでの報告で行われている

- 情報整理されず、必要な時にすぐに確認できない
- マネジメントの立場の社員のリソースが、バラバラに山積した情報を整理する「作業」に割かれている
- 案件の引き継ぎが困難
- 社外から案件情報を確認できず、時間が無駄になる



課題

- 社内情報の有効活用
 - 案件情報の電子化
 - データの取り扱いと、報告業務、運用手順の改善
- 社外からも情報を参照・登録できる環境の整備

利用イメージ

案件情報の管理を kintone に統一

- 報告者は直接案件情報を登録
- 案件ステータス、確度等での表示変更設定で**瞬時に状況を把握**できるように設定
- 報告と同時に数値情報を集計しグラフに反映されるように設定



導入効果

- マネージャーは、情報を整理する「作業」がなくなり、本来の業務に専念できるように
- 社内社外問わず、すぐに案件の状況を把握でき顧客対応スピードが向上
- 外出先から案件情報の登録・閲覧が可能になり、社員個々の業務時間を有効に活用できるように

業種	理美容・医療機器 製造業
従業員数 規模	～50名
利用部門	営業
利用端末	PC,iPad, iPhone,Android
連携 カスタマイズ	なし

顧客管理アプリ & 案件管理アプリ

顧客情報

顧客名: 遠藤総合研究所 | 部署名: 戦略企画 | ご担当名: 田村

案件情報

案件名: サーバー購入

内訳: 2012-10-24 | 受注金額: 25000 | 営業担当: 山田すすむ

問合せ履歴

問合せ日	問合せ内容	添付ファイル
2012-09-03	・サーバー管理の手続きと顧客から見た見せ方について、他社からは見せ方を取らず、当社から購入した際にセキュリティ対策だけでは不安なので、当社のサービス保証も契約いただける見込み	参照 (最大100 MB)
2012-09-19	・納入日についての相談 ・営業担当および当社からはエンジニア名未予定	

顧客名は顧客マスタからルックアップ

案件情報は、顧客情報に紐付いており、顧客情報を見ればその顧客の案件が一覧で確認可能

案件管理アプリで現在の案件情報をひと目で確認できるように

顧客情報

顧客番号: 53 | 会社名: 遠藤総合研究所 | 営業担当: 武田雄也 | 顧客ランク: C

部署名: 戦略企画 | 担当名: 田村 | 会社名称: 遠藤総合研究所

エリア: 上海市 | 住所: 静安区威海路1010号

電話番号: 6573493947 | FAX番号: | メールアドレス: temura@endo.co.jp

案件情報

案件名	受注種類	受注予定日	受注金額	営業担当
新規事業のためのインフラ選定	検討中	2013-01-01	42,000	武田雄也
設計用のCAD購入	内訳	2012-11-01	20,000	武田雄也

kintone Tips きょうしつ

〇がっ×にち
るじかんめ

「コンフォビリティ」



顧客リスト



商談報告書



日報



案件管理



商品見積書
パック



出張申請



予実管理パック

etc...

えいぎょうぶもん

Tips

顧客リストや日報などの基本的なアプリから、複数のアプリを組み合わせる Sales Force Automation(SFA) を実現する「パック」など、**kintone** だけで営業現場を効率化できますよ。



情報通信業

ページ	業種	業種詳細	タイトル	資料No.
38	情報通信業-情報サービス業	ソフトウェア開発 販売	提案資料を整理して生産性向上！	No-004
40	情報通信業-情報サービス業	ソフトウェア開発 販売	顧客マスタを簡単に実現！	No-005
42	情報通信業-情報サービス業	ソフトウェア開発・販売	委託先とのコール履歴管理	No-030

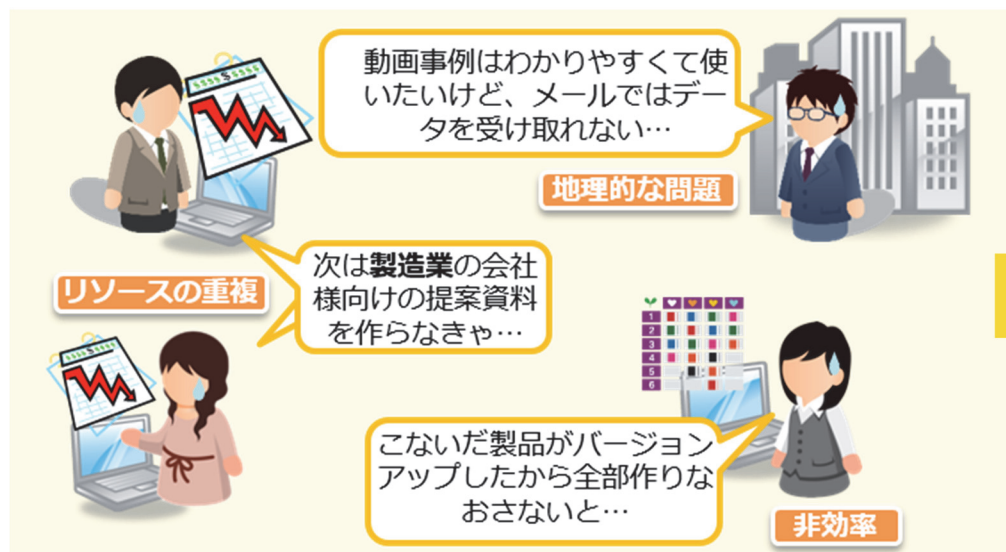
情報通信業

提案資料を整理して生産性向上！

導入前の背景

営業メンバー各自が資料を作成

- 同様の資料をそれぞれが作成し、組織として非効率が発生
- 最新のバージョンに対応した内容か、個人が確認する手間がかかっている
- メールでは動画などの新しい営業ツールが共有できない



課題

- 有効な営業資料の管理と運用
- 資料の情報鮮度の維持
- 地理的な情報格差の解消

利用イメージ

- 営業資料の管理を **kintone** で実施
- 営業メンバー各自が作成した資料をアプリに登録
- 登録時にフォームの項目として、「作成日」、「利用目的」「公開可能範囲」などの情報を同時に登録
- 資料が必要なときにはまずアプリを検索し、既存の資料を使う、またはカスタマイズして利用する運用に



導入効果

- メンバー間で資料の流用が可能となり、**資料作成の時間を短縮**
- メンバーが**本来の営業活動に注力**できるように
- 作成日や更新日情報の付加で**鮮度管理が可能**に
- 作成日や公開範囲など属性情報で**効率的で有効な検索、活用が可能**に

業種	情報通信業
従業員数規模	301~1000名
利用部門	営業部門
利用端末	Windows PC iPad、iPhone Android
連携カスタマイズ	なし

- 営業社員が作成した提案資料やその他営業ツールを共有
- 営業社員の資料作成の時間を短縮され、本来の営業活動に注力
- 鮮度管理が可能
- 効率的で有効な検索、活用が可能

営業資料バンク

資料作成日	分類	こんな感じで	製品Ver	資料タイトル	資料の説明（こんなときに使えます！）
2013-09-09	チラシ			kintone for 奉軒のソリューション案内チラシ	OBCの販売管理(商奉行・農奉行)とkintoneの顧客管理...
2013-09-09	ムービー			サイボウズ Office (クラウド) 事例ムービー「和多重別荘」(...	...
2013-09-05	説明資料			office10 説明資料	2013.10.10にリリース (クラウド版は2013.10.13リリ...
2013-07-15	ムービー			ムービー「眼科医、斜視の治療での活用」(A...	海外版の事例動画です。眼科医が子供の斜視の治療を...
2013-07-29	ムービー			kintone 事例ムービー「株式会社 関西」(3分58秒)	涙を誘う感動の事例動画です。介護、訪問看護分野、...
2011-06-17	比較資料			【SC吉田さん作成】リマインダー比較表	SC本部吉田さん作成、Officeとガルーンのリマインダ...
2013-08-23	社内資料 (社外秘)				
2013-08-23	説明資料				
2013-08-22	説明資料 比較資料				

カテゴリ

cybozu.com > kintone

製品Ver

資料作成日

2013-07-15

改定日

分類

ムービー

対象

エンド向け

こんな感じで

業種対象やターゲット別に整理

資料タイトル

kintone 海外事例ムービー「眼科医、斜視の治療での活用」(API連携、日本語字幕) ファイル有 (3分17秒)

資料の説明 (こんなときに使えます！)

海外版の事例動画です。

眼科医が**子供の斜視の治療**をする際に、**眼帯 (アイパッチ)** をずっとしているかどうかを調べるために iPhoneアプリで一定時間ごとに顔写真を取り、そこからkintoneへAPI経由でDATAを送って次の治療の参考にするというソリューションです。(取材時点では開発中でした)

開発中であることと特許申請の関係で、ややわかりにくい内容となっていますが、院内だけではなく、日常生活を定点観測して健康管理に役立てるというM2M2Hのソリューションになります。

小児眼科という分野は日本では少ないですが、これが高齢者の生活改善や、営業行動管理という観点でなら、幅広く提案可能かと思えます。映像は子供が可愛くて癒えないし、内容は面白いと思うので、とっかかり部分でどうぞ。

情報通信業

顧客マスタを簡単に実現！

導入前の状況

新規サービス開始に伴い、既存の販売管理システムでの顧客管理ができず、Excelを使用

- 顧客の増加に伴い、顧客それぞれの利用状況が把握できなくなった
- 利用状況のリアルタイムな把握ができないため、問い合わせ対応などの業務スピードが遅い
- 顧客への請求が担当者依存になり、抜け漏れが発生した

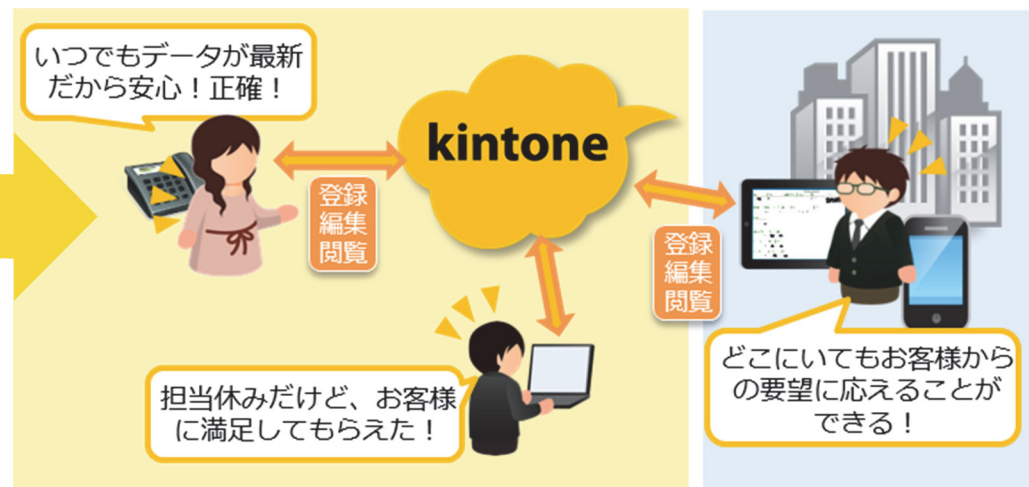


課題

- 顧客情報、利用状況のリアルタイムな共有
- 人に依存しない請求業務
- 新規サービスであるため、運用上の変更に対応できるシステムの構築

利用イメージ

- 営業活動にあった販売管理機能を kintone で再現
- 顧客属性、利用状況、請求状況をメンバー全員が共有・閲覧できる運用に変更
- 外出先からも iPhone やiPadなどのスマートフォン、タブレットから情報を閲覧できる状態に



導入効果

1. 場所を選ばず顧客関連情報が確認でき、**案件対応スピードが向上**
2. 担当者不在時も**顧客対応・請求業務の正確性が向上**
3. 柔軟なカスタマイズ機能により、**システムへの追加要件も即時反映が可能に**

顧客マスタアプリ

業 種	情報通信業
従業員数規模	301~1000名
利用部門	営業部門
利用端末	Windows PC iPad,iPhone Android
連携カスタマイズ	なし

The screenshot displays the 'SaaS 顧客マスタ' (SaaS Customer Master) application. The top part shows a list of customer records with columns for Record ID, Customer Name, Service Start Date, Contract End Date, Project Code, and Partner. Below this, a detailed view of a customer record is shown, including fields for Customer Name, Status, Contract Number, Project Code, and Partner. It also features a 'Usage Status' section with a table for various user types (GRSaaS, RT, Monthly) and their counts. At the bottom, there is a table for 'Financial Changes' (資金変動) with columns for Date, GRID Change, RTID Change, Added DISK Change, Other, and Remarks.

資金変動日	GRID増減	RTID増減	追加DISK増減	その他	備考	申請者名
2013-04-01	1000	0	0	0		
2013-06-01	-950	0	0	0		
2013-12-01	900	0	0	0		

- メンバー間で常に最新の情報を共有
- 外出先からも様々なデバイスで最新情報を確認
- 運用中に管理が必要な項目が発生した場合も即時対応

No-005

情報通信業

委託先とのコール履歴管理

導入前の状況

- アウトコール業務委託先と販売店、自社の三社間で、コール履歴や顧客リスト、数字等の報告事項をExcelファイルのメール添付で共有
- 各種情報の共有を、月例会議での報告で行っており、各種対応が遅い



課題

- 進捗のリアルタイムな把握
- 溢れる情報を整理し、最新の情報、優先順位を把握
- コールの履歴を管理し、PDCAに活かせるような仕組み化

利用イメージ

- kintone で専門フォームを約3日で構築
- 「アプローチリスト」と「コール履歴」の2つのアプリを作成し、連携
- 報告書や空きスケジュール管理、FAQ等、この業務に関連するすべての情報を集約



導入効果

- データが一箇所に整理されたことにより関連業務が大幅に効率化
- 随時最新の情報を共有でき、顧客に対する対応スピードが向上
- 自動集計により月次から日次での報告が可能となり、PDCAサイクルの効果が増大

業 種	情報通信業
従業員数規模	301~1000名
利用部門	営業部門
利用端末	Windows PC iPad,iPhone Android
連携カスタマイズ	なし

アプローチリスト

状況	営業担当	企業名	電話番号	URL	サイボウズ製品保有状況
未着	岩田	株式会社イマジカ	03-3280-7500	http://www.emagca.com/	「Office 6」100u保有
未着	岩井中	人材派遣健康保険組合	03-6892-3312	http://www.haken-kenpo.co-	「Office 10」100u, デアエ20u保有
未着	岩井中	イービーメント	03-5319-2530	http://www.ebiment.co.jp/	記載なし
未着	岩井中	サーモス	03-3500-0800	http://www.thermos.jp/intro	記載なし
未着	岩澤	日本/リカー工業	03-5434-7372	http://www.velqua.co.jp/	記載なし
未着	岩澤	日本JDEX	03-6907-4489	http://www.jx.co.jp/	記載なし
未着	岩澤	エトワール博達	03-3661-1111	http://www.etoile.co.jp/facts/	記載なし
未着	岩澤	コネクシオ (B/F/Cネットワーク)	03-5739-		
未着	岩澤	NGLC	03-5447-		
未着	岩澤	ニュースキンジャパン	03-5321-		
未着	岩澤	日通工具株式会社	03-3763-		
未着	伊藤	日本エイサー	03-5324-		
未着	奥田	フェニックス	03-5833-		
未着	奥田	ロボット	03-3700-		

電話番号	連絡先	
03-3280-7500	代表	
所在地		
電話当日の状況コメント		
サイボウズ製品保有状況 「Office 6」100u保有		
サイボウズ側の案件対応履歴 なし		
コール履歴		
作成日時	コール担当	アポイント内容
2014-03-24 8:24 PM	小林 諭司 森下 雅之	■ 会社概要 ■ アプローチの扱い

「アプローチリスト」と「コール履歴」の2つのアプリを連携し、効率的に情報を管理

kintone TIPS きょうしつ 〇がつ×にち
△じかんめ

スペース

今日の売上 100万円 予算達成率 100%

部門	売上	予算	達成率
営業部	500,000	500,000	100%
開発部	300,000	300,000	100%
サポート	200,000	200,000	100%

kintone の「スペース」では、例えば部門ごとに必要な数値データやアプリをまとめて表示させたり、「掲示板」のようにメンバー間で情報のやりとりができます。社員間、プロジェクトメンバー間の情報共有ポータルになりますよ。

Tips

運輸業・郵便業

ページ	業種	業種詳細	タイトル	資料No.
46	運輸業・郵便業-道路貨物運送業	ロジスティクス	iPadを活用し、ペーパーレス化と業務スピードのUPを実現	No-059

ロジスティクス業 iPadを活用し、ペーパーレス化と業務スピードのUPを実現

導入前の状況

現場では作業点検表など、紙のチェックシートに記入し、本部が取りまとめ→承認（回覧）に回す

- ・ 現場から紙であがってきたチェックシートを取りまとめる作業、承認へ回す手続きに手間と時間がかかる
- ・ チェックシートの記録忘れが発生する

せっかく導入したiPadを活用できず、資産の無駄が生じている現状



課題

- チェックの実施、シートへの記入・提出の運用を確実にするための仕組みづくり
- チェックの実施から報告までの運用において、全社的な工数削減
- 埋没資産の有効活用

利用イメージ

チェックシートの運用を紙から kintone に移行

- 現場ではiPadを利用し、kintone のチェックシートアプリに直接登録
- 集計設定を利用し、登録と同時に集計を実施
- 各報告はステータス項目を設定し、回覧や承認を行う



導入効果

1. リアルタイムに情報が集約され、承認フローもkintoneで完結できることから、業務スピードが大幅に改善
2. ペーパーレス化を実現
3. 埋没資産の有効活用を実現
4. 記録、提出忘れ、漏れが生じた場合、kintone からリマインド通知が行われるため、確実な運用が可能に

業種	ロジスティクス業
従業員数規模	3001名～
利用部門	本部管理部門スタッフ、配送センター管理者等
利用端末	iPad,PC
連携カスタマイズ	なし

高積みチェックシートアプリ



紙のチェックシートと違和感のないレイアウトで移行時のストレスを低減

ベルトコンベア作業チェックシートアプリ



No-059

kintone Tips きょうしつ

○がつ×にち
5じかんめ

「ゲストスペース」

とりひきさき



こきやく



★ 「ゲストユーザーライセンス」がひつよう

Tips

顧客・取引先・協力会社など、社外の人を「ゲストユーザー」として招待し「kintone」を利用することができます。やりとりは、専用の「ゲストスペース」を利用します。「ゲストユーザー」は、招待された「ゲストスペース」内の情報だけを閲覧できます。



卸売業・小売業

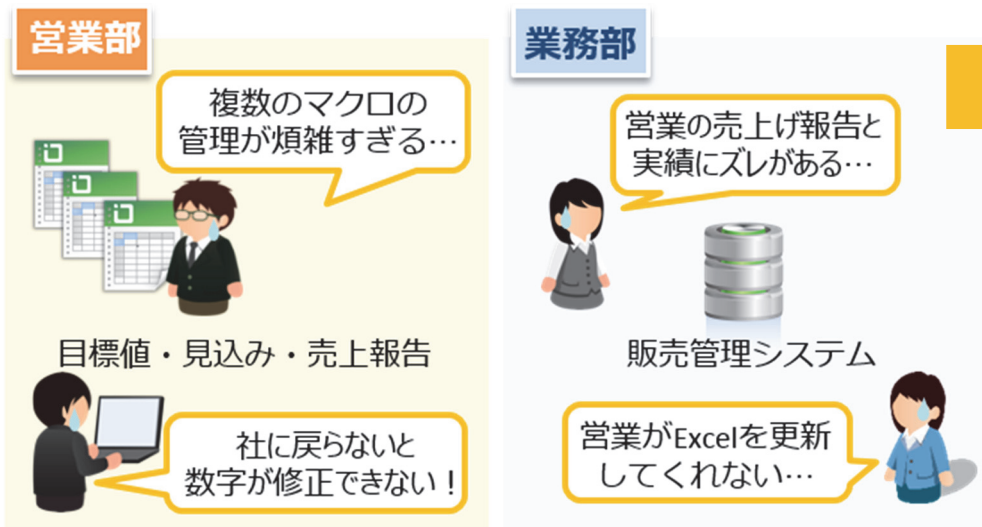
ページ	業種	業種詳細	タイトル	資料No.
50	卸売業・小売業-各種商品小売業	化学品の国内販売および輸出入	販売管理システム連携でリアルタイムな予実管理を実現	No-003
52	卸売業・小売業-織物・衣服・身の回り品小売業	多店舗・アパレル	店舗スタッフの経費精算の一元化	No-055
54	卸売業・小売業-飲食料品小売業	多店舗	本部⇔店舗 売り場レイアウト共有	No-065
56	卸売業・小売業-その他の小売業	眼鏡の企画/製造/販売	SPAモデルのサイクルをより迅速に/SCM構築を「kintone」で	No-073
58	卸売業・小売業-その他の小売業	書店・古物商	【連携カスタマイズ事例】国会図書館サーチと連携した古書管理アプリ	No-012

卸売業

販売管理システムと連携しリアルタイムな予実管理を実現

導入前の状況

- 営業部門と業務部門でそれぞれ予算・実績管理を行っており、数字に食い違いが生じている
 - ✓ 突合せ・確認・修正業務が発生している
- 売上げ管理をExcelで行っている
 - ✓ 営業が月末までExcelを更新してくれない
 - ✓ 複雑なマクロが組み込まれ商品ラインの増加や評価基準の変更に対応できない
 - ✓ Excelでの管理に限界を感じている

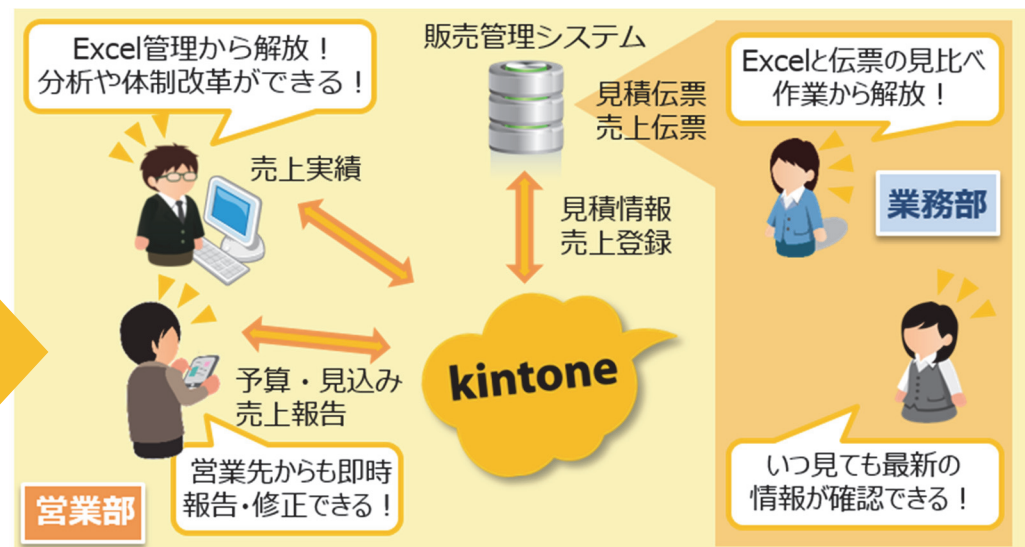


課題

- 部門間で同一のデータを参照できる環境
- 既存販売システムと売上データのリアルタイムな連携

利用イメージ

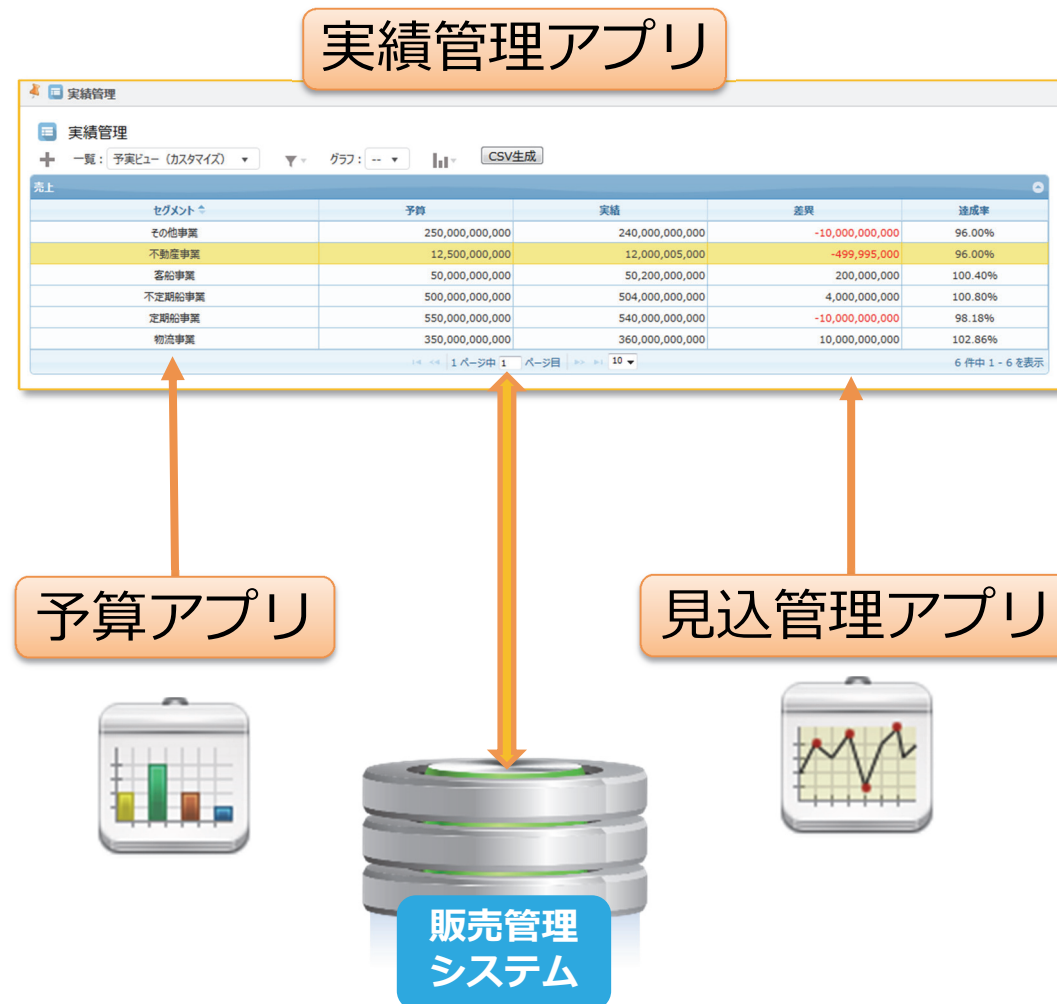
- 営業部門の予算・見込・売上報告を kintone に集約
- 既存販売管理システムと kintone を連携



導入効果

- 営業が外出先から数字報告が可能になり、リアルタイムな見込み・実績把握を実現
- 業務部門と営業部門の売上情報管理を一元化し、確認（突合せ）業務コストを削減
- 商材の増加や評価体制変更にもスピーディな対応が可能に

業種	薬品の輸入・販売
従業員数規模	～50名
利用部門	営業部門
利用端末	PC,iPad,iPhone Android
連携カスタマイズ	販売管理システム



小売業(多店舗)

店舗スタッフの経費精算の効率化

導入前の状況

- 店舗スタッフは経費精算を手書きで記入し、マネージャーに提出
※ 多くのアルバイトはPC室に入室できないルール
- マネージャーは精算書を集計し本部に提出
- 約20店舗が同様な処理を実施し、非効率かつマネージャーの事務処理負担が大きい



課題

- 店舗での経費精算業務の工数の削減
- マネージャーの精算書の集計業務の圧縮
- 本部、店舗を含めた全社的な経費精算業務の最適化

利用イメージ

- 「経費計算書」をアプリ化
- PC、タブレット、スマートフォンから登録可能に
- 登録と同時に集計に反映され、確認可能に



導入効果

- マネージャーや本部スタッフの承認者が、外出先からも承認が可能になり、一連の業務スピードが向上
- 登録と同時に集計が可能になり、マネージャー、本部スタッフの業務工数を大幅に削減

業種	小売業（アパレル）
従業員数規模	301～1000名
利用部門	店舗スタッフ(25店舗)・本部店舗管理部門マネージャー
利用端末	PC,タブレット,スマートフォン
連携カスタマイズ	なし

経費精算書アプリ



- PC、タブレット、スマートフォンから登録
- 登録されたら即集計結果に自動反映
- 申請→承認→確認時間を大幅短縮

No-055

流通業(多店舗)

本部⇔店舗 売り場レイアウト共有

導入前の状況

- **ファイルサーバー内で店舗向けの売り場写真を共有**
店舗で撮影 → ファイルサーバーへアップロード → 本部にて確認、という業務がデジカメとファイルサーバーで行われており、手続きが煩雑かつ管理が困難
- **現場(店長)とエリアマネージャーはモバイルで確認し、進捗を共有**
本部 → 店舗のレイアウト指示の進捗状況を、営業・エリアマネージャーが各店舗に個別に確認



利用イメージ

- **写真の共有+報告+進捗管理を kintone で一元化**
- 店舗はiPadで写真を撮り、報告ボタンを押下するだけで業務完了
- どの店舗がどれくらいのタスクを抱えているか、進捗状況はどうかなど、写真+プロセス管理+コメント機能でコミュニケーションを一元化



課題

- レイアウト見本の撮影から各店舗への写真データ共有、進捗の確認という業務の簡素化、及び一元化

導入効果

- 店長業務の大幅な低減
- 進捗をコミュニケーションが同時に可能となり、本部、エリアマネージャー、店舗間の手続きの簡素化と伝達ミスを減少

レイアウト共有アプリ

業 種	流通・サービス業
従業員数 規 模	51～300名
利用部門	店舗スタッフ 本部エリアマネー ジャー・営業
利用端末	PC,スマートフォン タブレット
連 携 カスタマイズ	なし

タスクタイトル
群馬産直野菜の陳列

タスク詳細
直送の野菜については添付のとおり陳列してください。

完成イメージ

優先度 | 締切日 | タスク担当者
高 | 2014-05-22 | 秋山 洋樹

店舗スタッフは下記の手順を確認して下さい。

1. ↑タスクを確認したら、【着手する】ボタンをクリックして下さい。

2. 完了した写真を↓こちら↓に添付して下さい。

報告写真

3. ↑タスクが完了したら【マネージャーへ完了報告】ボタンをクリックして下さい。

- iPadで写真を撮りそのまま登録
- 優先度やステータスなどはボタン押下やメニュー選択のみ
- 管理側は、店舗毎のタスク状況、進捗状況を一覧で確認可能

No-065

製造・小売業 SPAモデルのサイクルをより迅速に/SCM構築を「kintone」で

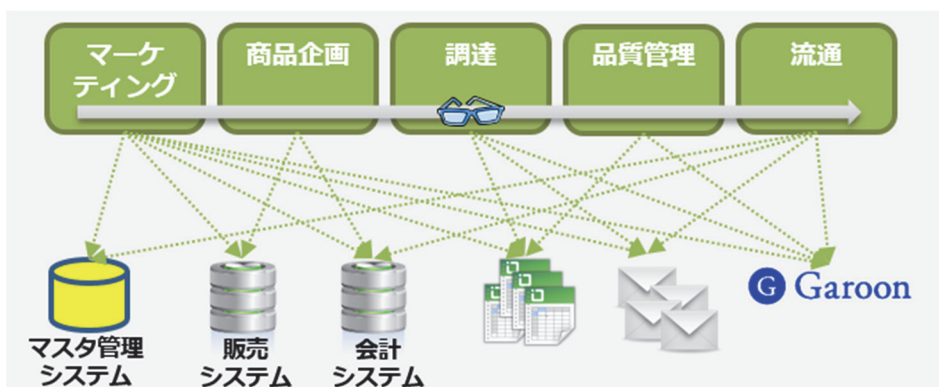
導入前の背景

商品ラインナップの充実、店舗数の増大で現場スタッフの業務負荷も合わせて増大

- ▶ 本来基幹システムで行うべきデータ共有が、メールに添付したExcelやグループウェア上で行われるようになり非効率が発生
- ▶ 業務の段階ごとに、データを共有する方法が統一されておらず、部門間の情報連携に時間がかかる

基幹システムと現場スピードとのギャップ

- ▶ 既存システムは刻々と変化するビジネスに即応できる柔軟性をもち合わせていない
- ▶ サプライチェーンの業務スピードに追いつけなくなっている

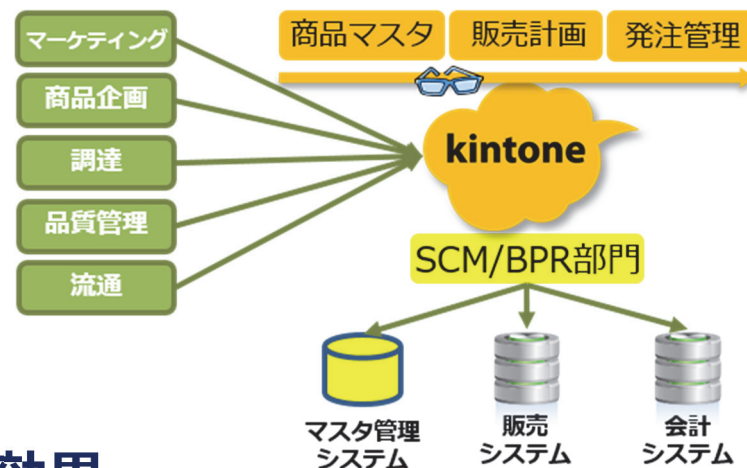


課題

- 環境変化に即応できる柔軟性を持つシステムの構築
- 部門間・工程間の情報連携の円滑化（必要な情報の集約）

利用イメージ

- 店舗をまわるエリア統括メンバーのツールとして kintone をユーザー数50程度で導入→業務改善プラットフォームとして全社で導入
 - ▶ 本部スタッフ、エリア統括メンバー、300弱の店舗と店長、そして中国とサンフランシスコに構える海外拠点にIDを配布
- 「商品シリーズマスタ」内に仕様や材料、価格など部門をまたがって登録 / 「発注管理アプリ」、「販売計画アプリ」は「商品シリーズマスタ」情報を参照する設計に



導入効果

- 業務段階をまたいでスムーズに業務を回せるように
 - ▶ 急に変更が生じても、調達部門がタイムロスなく対応できる
 - ▶ 商品の企画開始に平行して販売計画を進める事ができる
- 業務の再設計が行われたことで、社内の非効率な業務が段階的に取り除かれ、強みであるSPAモデルをより円滑に回せるように

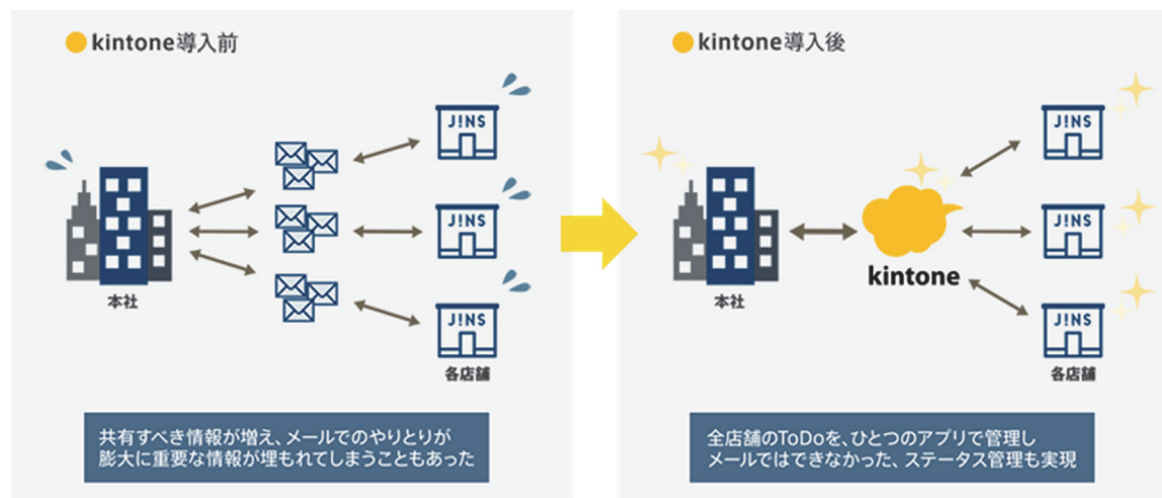
業種	メガネの企画・製造・販売
従業員数規模	1001~3000名 (連結/その他準社員当含む)
利用部門	本部スタッフ、エリア統括担当、店長
利用端末	PC,スマートフォン
連携カスタマイズ	基幹システム 販売管理システム (インメモリBIツール「QlikView」)

定型業務の効率化

店舗に配布されているモバイル端末で、ディスプレイを撮影し、そのまま「kintone」に登録→パソコンによる加工の必要がなくなり、報告業務にかかる時間の短縮に成功



本部から店舗への業務指示



ウェブサイトも御覧ください

本事例の詳細は、kintoneホームページにてご紹介しております
<https://kintone.cybozu.com/jp/case/introduction28.html>

本事例は動画でもご紹介しております。
<https://youtu.be/n2uDVO5Ragw>

※ 「QlikView」連携事例ご紹介ページ
<https://enterprise.cybozu.com/improvement140623/>



No-073

流通・小売業

国会図書館サーチと連携した古書管理アプリ

導入前の状況

- 取り扱う古書の情報を「国立国会図書館サーチ」で検索
- 検索した情報はExcelに手入力
- 取り扱い古書データはExcelや紙で管理



課題

- 非効率かつミスが発生しやすい作業、工程の改善
- 大量なデータ登録のスピード向上
- 古書データの効率的な管理と活用

利用イメージ

「国立国会図書館サーチ」で提供されているAPIを利用し、kintone と連携するカスタマイズを実施

- kintone に書籍情報を登録
- 登録の際に、書名を入力すると、「国立国会図書館サーチ」で検索した結果が自動的に入力される
- データ管理は kintone で行う



導入効果

- 書籍情報入力が自動化され、作業スピードが飛躍的に向上
- 自動入力のため入力ミスがなくなる
- 複数人で同時に作業ができるように
- クラウドでのデータ管理により外出先からでも自社の在庫を確認できるように

国会図書館連携古書データ管理

業種	小売業
従業員数規模	～50名
利用部門	店舗スタッフ
利用端末	PC,iPad,iPhone Android
連携カスタマイズ	あり 国立国会図書館サーチで提供されているAPI(外部提供インタフェース)を利用 ▼ 参考 http://iss.ndl.go.jp/information/api/

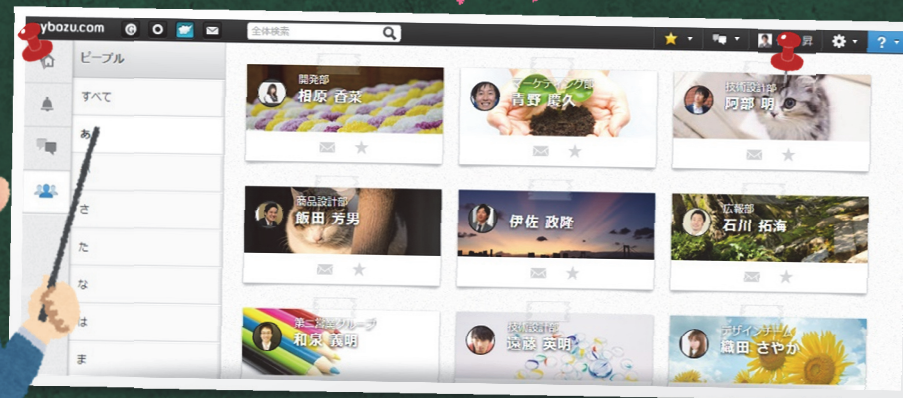
The screenshot displays the National Diet Library Search API interface. On the left, a form titled 'データ取得' (Data Acquisition) contains fields for 'url', 'タイトル' (Title), '著者' (Author), '出版年月日等' (Publication date), '価格' (Price), '件名' (Subject), '作成者' (Creator), and 'レコード番号' (Record number). A red box highlights the 'データ取得' button. On the right, a detailed record for '世界文学全集' (World Literature Encyclopedia) is shown, including author '清水義範' (Shimizu Yoshinori), publisher '集英社' (Shueisha), and various identifiers like ISBN and NDC. Below the form, a pie chart and an Excel-style table are visible, representing data analysis and management capabilities.

古書名を入力し、「データ取得」ボタンを押すだけで、該当書籍の情報が書く項目に自動的に挿入

Excelライクにリストで管理
各種グラフ表示も可能！

kintone Tips きょうしつ 「ピープル」

〇がつXにち
6じかんめ



しゃないソーシャルでコミュニケーション

ピープルは、**kintone** のユーザー同士の直接の連絡や、アイデアなどの共有に使用する機能です。ほかのユーザーのプロフィールと連絡先を確認できたり、ユーザー同士一対一のメッセージのやりとりができます。また自分の投稿をフォローしているユーザーに対して、情報やアイデアなどを発信できます。



不動産業・物品賃貸業

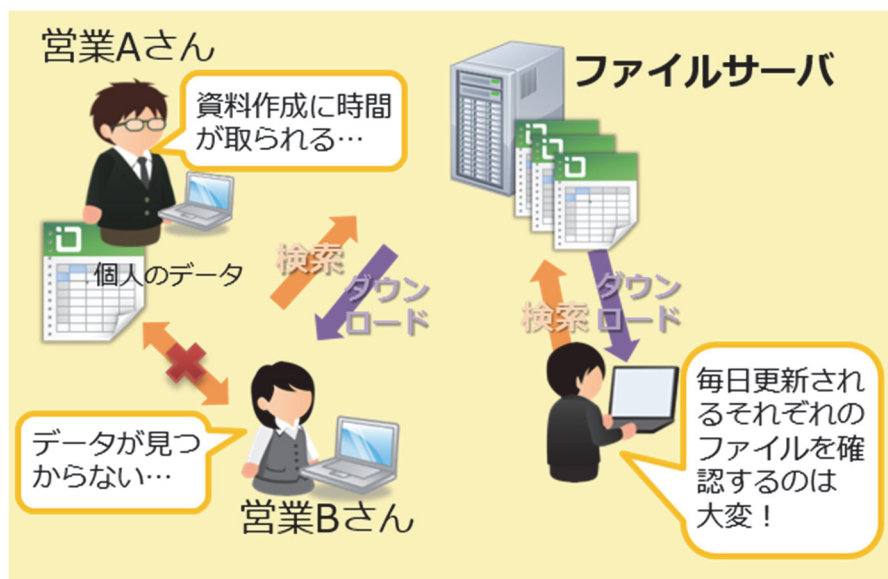
ページ	業種	業種詳細	タイトル	資料No.
62	不動産業・物品賃貸業-不動産取引業	総合不動産業	不動産マスタから営業資料を自動生成	No-018
64	不動産業・物品賃貸業-不動産賃貸業・管理業	空港・施設管理	空港内で館内呼び出し対応のスピードを大幅アップ	No-079

不動産業

不動産マスタから営業資料を自動生成

導入前の状況

- 社員が個別に、Excelで物件情報を管理しており他のメンバーが持つ情報を活用できない
- Excelファイルをファイルサーバで管理しているため、必要な情報を見つけだす事に時間がかかり、資料作成までに多くの工数を要する
- 資料作成に時間がかかるため、本来の営業活動の時間を圧迫した



課題

- 社員間での物件情報の共有
- 物件情報などのデータを資料化する時間と工数の短縮

利用イメージ

- **kintone** に不動産情報を登録し、共有
- OPROARTSで、登録された不動産情報をPDF化し、自動で **kintone** に添付



導入効果

1. 他のメンバーが保持している不動産情報を活用できるようになり、**営業活動の効率化を実現**
2. 最新の情報を、検索により素早く取り出せるようになり、**提案の精度が向上**
3. 資料作成の時間が短縮され、**本来の営業活動に注力できる体制に**

物件管理アプリ

業種	総合不動産業
従業員数規模	301～1000名
利用部門	営業部門
利用端末	iPad,iPhone ノートPC
連携カスタマイズ	OPROARTS Prime http://www.opro.net/products/Prime/

「資料作成」ボタンクリック



生成したPDFファイルを自動添付以降は各営業が資料として活用

- メンバー間で保持している不動産情報を共有
- 常に最新の情報を参照可能
- 情報の検索が容易
- 資料作成の時間を短縮し、営業活動をサポート

No-018

不動産・施設管理業

空港内で館内呼び出し対応のスピードを大幅アップ

導入前の状況

飛行機の出発時間の厳守が不可欠な空港内で、**迷子などを発見した際に行われる館内呼び出し時にタイムロスが生じている**

要因

1. FAXがある案内所まで移動する時間
2. FAX受信に気付くまでの時間
3. 紙の台帳の更新管理や常に重い台帳を持ち歩く負担

課題

FAX、紙台帳を使った迷子情報の管理の見直し

- 案件発生からスタッフ全員に共有出来るまでの時間の短縮
- 共有を確実にするための手段の開発と運用
- 女性のフロアスタッフが常時携帯できるツールへの切替

利用イメージ

kintone を iPad で利用する独自システムを構築し、**迷子情報のリアルタイムな共有を可能に**

- 迷子を発見したら担当者がその場で iPad から情報を登録
- 登録と同時にアナウンス室のパトランプが点灯し、すぐ呼び出しアナウンスを行う



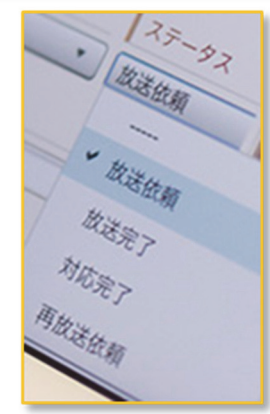
導入効果

案内業務を大幅にスピードアップ

1. その場から情報を登録・共有でき、案内所までの移動時間を削減
2. kintone に登録と同時にパトランプが点灯することによる通知で、館内放送までの時間を短縮
3. 手書きで台帳を更新する手間や差し替えミスを解消

業種	不動産業 羽田空港施設管理
従業員数規模	51~300名
利用部門	フロアスタッフ 管理スタッフ
利用端末	PC,iPad
連携カスタマイズ	あり 独自システムとの通知連携

迷子呼出システム



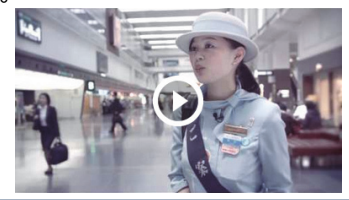
➤ 各担当者が、タスク完了後ステータスを変更し、**リアルタイムに共有**されることで、迅速かつスムーズな業務の流れを実現

➤ 導入から1、2週間後には現場からシステムの改善要望が上がったが、**施設部の担当者による対応**でカスタマイズを完了

ウェブサイトも御覧ください

本事例の詳細は kintone ウェブサイトでご紹介しております。
<https://kintone.cybozu.com/jp/case/introduction10.html>

本事例は動画でもご紹介しております。
http://youtu.be/qI_pZ-9GZdQ



kintone Tips きょうしつ

〇がつXにち
7じかんめ

プラグイン



プログラミングなし!

Tips

プログラミングなしで、より業務にフィットしたシステムにアレンジできる機能です。誰でもかんたんにアプリの機能を拡張できます。さまざまなプラグインが用意され、これからも増え続けていきます。



学術研究・専門・技術 サービス業

ページ	業種	業種詳細	タイトル	資料No.
68	学術研究・専門・技術サービス業-専門サービス業	NPO法人	kintone による情報化で総務省の「地域情報化大賞」を受賞	No-082
70	学術研究・専門・技術サービス業-広告業	広告代理店	紙ベースの広告反響管理から脱却！営業と制作の架け橋に！	No-010

企画・サービス

kintone による情報化で総務省の「地域情報化大賞」を受賞

導入前の状況

- 地域の再生、活性化を自治体などと連携しながら取り組む同法人では、神山町の人口増加など数々の事業の成功が全国的な話題となり、視察・見学とその申込、問い合わせが殺到
- 対応にリソースを割かれ、人手不足が深刻な問題に
 - 毎月平均約100名、20団体が視察
 - 電話やメール、SNSといった様々なツールで問い合わせを受け、行政や一般企業、グリーンバレーの予定を調整してスケジュールを立てる為、問い合わせや視察に訪れた視察団の情報が分散し、適切に情報が共有できない
 - ひとつひとつ手作業で時間が掛かる



課題

- 視察に関する窓口の一本化
- 視察対応に割かれるリソース・コストの低減

利用イメージ

- kintone と、連携サービス「フォームクリエイター」を利用し、視察の申込みとリストの管理を一元化
 1. 申込者はWebサイト上のフォームから視察の申込み情報を送信
 2. 申込まれた情報は自動的に「kintone」に蓄積
 3. スタッフだけでなく、町役場、視察される地元民間企業、県庁のメンバーも同じ環境を利用することで、情報の共有を可能に



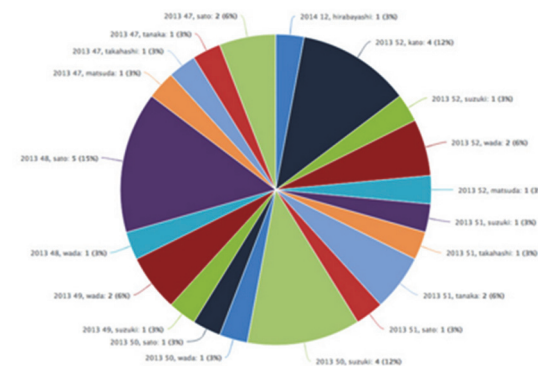
導入効果

- 集計とグラフ化機能で、今までは見えなかった視察者の属性分析を行い、弱い部分を強化する施策を打つなど、より効果的な活動ができるように
- 行政と民間とNPOに垣根を越えた一体感が生まれ、視察者に神山町の魅力を更に効果的に伝える事ができるように
- 情報化の取り組みを評価され、総務省の「地域情報化大賞」を受賞

業種	特定非営利活動法人 (地域経済の活性化や文化の促進)
従業員数規模	非公開
利用部門	問い合わせ対応部門 (自治体、企業など複数団体間で利用)
利用端末	PC,スマートフォン タブレット
連携カスタマイズ	フォームクリエイター

豊富なグラフ表現

「kintoneでデータを見ると、一般企業や学生さんの割合がまだまだ少ないことが分かりました。これを踏まえて、現在は法人や学生さんにもっと足を運んでもらえるような企画やイベント、施設の建設などを行っています。」
(グリーンバレー理事長大南氏)



ICT企業等の誘致、地元雇用の創出、移住者の増加に成功して人口転入超過を達成

活動が評価され、総務省における地方創生に資する地域情報化大賞 地域活性化部門賞を受賞。受賞の背景には、kintoneとフォームクリエイターの活用が重要な鍵を握っている。

この事例の詳細はウェブサイトです



本事例の詳細は kintone ウェブサイトでご紹介しております。
<https://kintone.cybozu.com/jp/case/introduction33.html>



本事例のインタビューを動画でもご紹介しております。

 <http://youtu.be/6HF EjkjVyVo>



フォームクリエイター
with kintone
サイボウズスタートアップス株式会社

「フォームクリエイター」は、kintone にユーザー登録されていない方でも利用できるWebフォームを簡単に作成することができるサービスです。
<https://fc.kintoneapp.com/>

広告業

紙ベースの広告反響管理から脱却！営業と制作の架け橋に

導入前の状況

広告意匠の管理、広告への反響などを紙のファイルで行っている

- データを探すのに時間がかかる
- 誰が書き込んだものか不明になる
- 外出先で確認できない
- 反響をすぐに共有できず、提案に活かせない
- 業容拡大で紙での管理が限界を迎えている



課題

- 効率的なデータ共有と活用
- 検索性の高い情報管理
- 業容拡大への対応

利用イメージ

紙での管理を止め、広告制作物に関する情報を kintone に集約

- 掲載、掲示をスマートフォンなどで撮影し、そのまま登録
- 追加の情報、案件に関する会話はコメント機能を利用
- 社外からもスマートフォンなどで内容の確認やコミュニケーションを行う



導入効果

- ペーパーレスの実現やファイリング、手書きによるデータ記入、書類探しという様々な無駄を解消し効率化を実現
- 誰が・いつ・何を・というデータ登録・変更履歴が明確になり、ナレッジマネジメントが可能に
- 社内・外出先を問わず迅速な情報共有が可能となり、サービス・提案力が向上

広告反響管理

業種	広告代理店業
従業員数規模	～50名
利用部門	営業/制作スタッフ
利用端末	デスクトップPC ノートPC スマートフォン
連携カスタマイズ	なし



- 外出先からも様々なデバイスで情報共有と報告
- 細かな更新と履歴管理で鮮度の高い情報の活用を実現
- 効率的なナレッジマネジメントを可能にし、迅速な顧客サービスの提供が可能に

No-010

kintone Tips きょうしつ

〇がつXにち
8じかんめ



API
(エーピーアイ)

アプリケーション
プログラミング
インターフェース

Tips

APIを利用して他のシステム、例えば基幹システムやExcel/ACCESS等で登録済みのデータを、kintoneと連携して利用する、ということができます。
「kintoneへ登録した発注情報を販売管理システムへ反映」、「複合機で受信した受注FAXをkintoneへ登録」など、活用の幅が無限に広がりますよ。



宿泊業・飲食サービス業

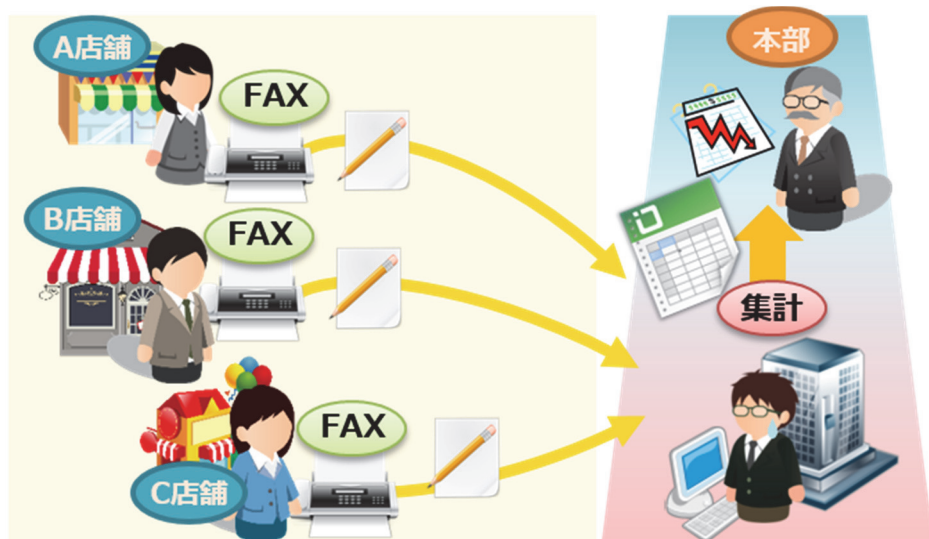
ページ	業種	業種詳細	タイトル	資料No.
74	宿泊業・飲食サービス業-飲食店	居酒屋他、飲食店運営	全社レベルの残飯量把握をリアルタイムに	No-040

飲食サービス業

全社レベルの残飯量把握をリアルタイムに

導入前の状況

- コスト管理の為、各店舗で日の残飯量を計測し、集計する
 - 各店舗で計測し、報告書をFAXで本部へ送信
 - 本部で各店舗から送られた報告書をExcelへ転記
 - 集計し、企業全体の日次計測値として記録
- 各店舗からの報告は営業時間後の深夜に行われる
 - 集計、周知は翌日に行われる



課題

- 本部の報告転記、集計業務の削減、または簡素化
- 集計結果の報告、周知のスピード向上

利用イメージ

各店舗からの計測結果報告を kintone に切り替えて一本化
集計およびグラフ表示機能を利用し、店舗からの登録と同時に各種集計、グラフ表示が出来るように設定

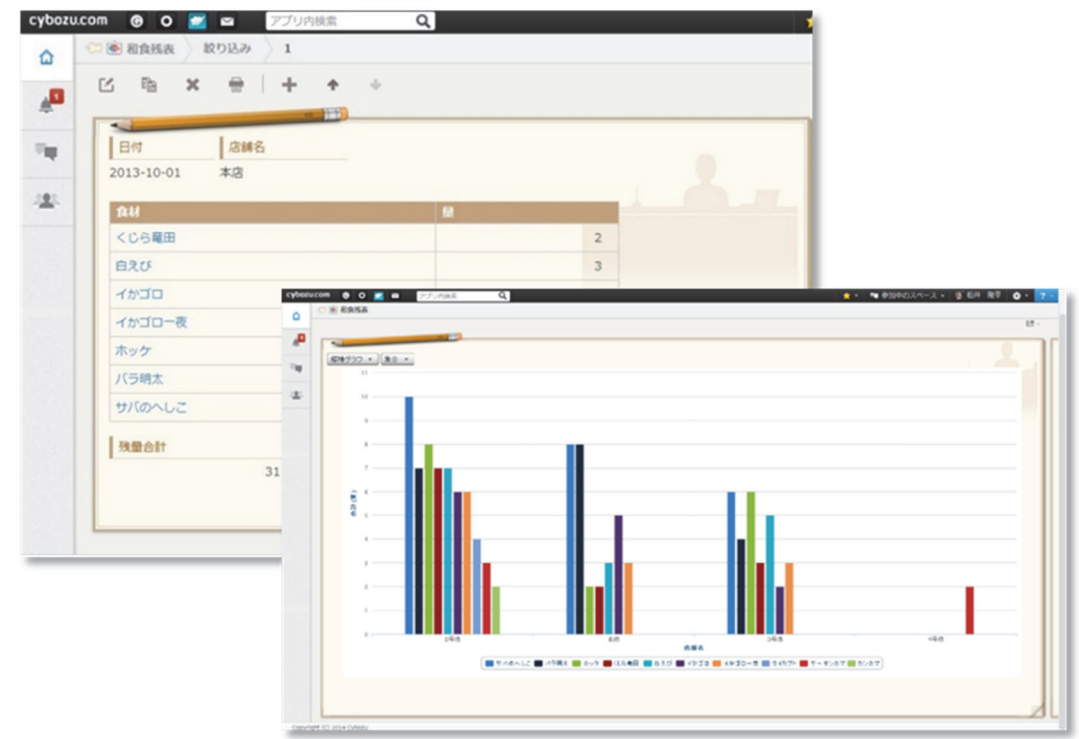


導入効果

- 本部による再集計というリソースの無駄を削減
- リアルタイムで集計できるようになり、意思決定スピードが大幅に向上

残量報告アプリ

業種	飲食サービス業 (多店舗)
従業員数規模	301~1000名
利用部門	各店舗店長、 及び本社管理部門
利用端末	PC
連携カスタマイズ	なし



- 各店舗は日次で項目ごとに残飯量を記入し、登録するだけ
- 店舗の登録と同時に本部にて確認が可能に
- 必要な集計項目を設定しておくことでいつでも最新のデータでグラフ表示が可能に

kintone Tips きょうしつ

○がつ×にち
9じかんめ

JavaScript (じゃばすくりぷと)



GoogleMap れんけい グラフパターンつか

「JavaScript」という言語を使って、各機能の動作や画面をカスタマイズすることができます。「JavaScript」プログラムの作成には、APIを使用します。

Tips

生活関連サービス業 ・ 娯楽業

ページ	業種	業種詳細	タイトル	資料No.
78	生活関連サービス業・娯楽業-洗濯・理容・美容・浴場業	サービス・製造・販売・多店舗	日本発のきめ細かいサービスを中国でも可能にするCRM	No-063
80	生活関連サービス業・娯楽業-その他の生活関連サービス業	テニススクール(多拠点)	テニススクール運営にスマッシュのようなスピード感を!	No-009
82	生活関連サービス業・娯楽業-娯楽業	プロスポーツ団体運営	"脱Excel"属人化していた営業情報を集約/迅速かつ的確な意思決定を実現	No-075
84	生活関連サービス業・娯楽業-娯楽業	パチンコ店運営(多店舗)	店舗からの依頼にスピーディーに対応、多店舗運営も効率的に	No-070

サービス業

日本発のきめ細かいサービスを中国でも可能にするCRM

導入前の背景

店舗ごとに、紙やExcelで顧客情報を管理

会員数の増加、提供サービスの変化とともに、顧客情報管理の重要性が高まる

- ▶顧客へのアプローチなど、新たなサービスを取り組むことが困難な状況
- ▶本部がコントロール出来ない管理状況への危機感



課題

顧客情報を基盤にした戦略的な施策を行うための、顧客管理のシステム化

- お客様・在庫・売上の3つの管理の中から、今後特にお客様の管理に力を入れ、ヘビーユーザーを増やし安定した売上につなげたい
- 商慣習や言語の違いの克服
- できるだけ早いシステム化の実現

利用イメージ

CRMとして、中国の全店舗で利用開始

- 顧客の来店時、店舗スタッフはカウンセリングの様子や購入履歴、アフターサービスの記録を「kintone」に登録
- 毎日の売上げや来店者数、試着数などの本部への報告も、メールから「kintone」の日報アプリに切替



導入効果

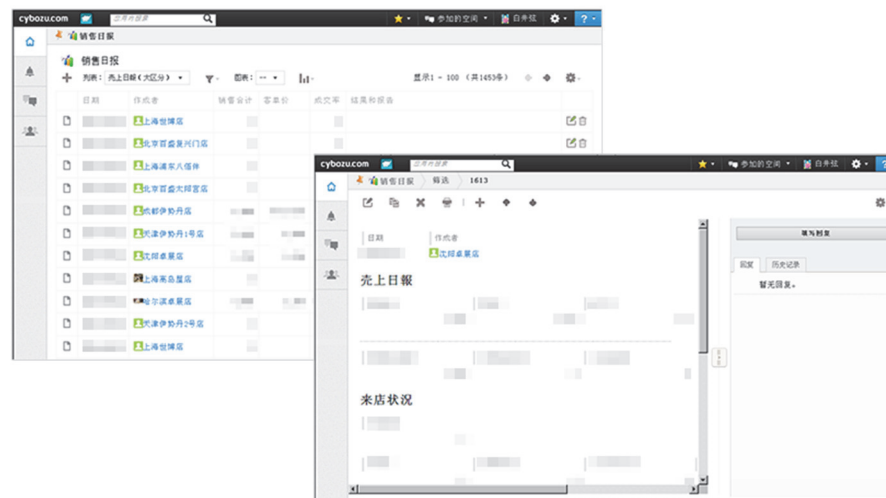
全店舗で統一して必要な情報を管理することにより、日本品質のきめ細かなサービスを中国で実現

- お客様との信頼関係を深め、定期的なご来店、ご購入をいただくことが可能に
- 本部では、店舗毎の売上状況を表やグラフで視覚的かつタイムリーに把握できるように
- 報告を見た経営層から店舗への指示をコメント欄で行うことで、その日の内に現場でアクションを起こす事ができるように

メール誤送信による情報漏洩のリスクからの解放

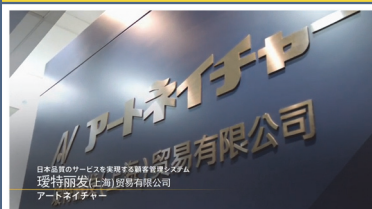
業種	サービス業 (ウィッグの販売)
従業員数規模	~50名
利用部門	本部販売管理部門、 及び店舗スタッフ
利用端末	PC
連携カスタマイズ	なし

経営層と現場をつなぐ 日報アプリ



顧客管理システムがサービス向上の鍵

この事例の詳細はウェブサイトです



こちらの事例は kintone 事例サイトに、動画と合わせて公開しております。

<https://kintone.cybozu.com/jp/case/introduction18.html>



No-063

導入前の状況

運営している各スクールからExcelで送られてくる週報を、本部で集約

- 集計作業に時間がかかる
- 週次報告・集計のため、退会情報などリアルタイムで共有できない
- スマートフォンなどで簡単に確認できない



課題

- 各拠点情報のリアルタイムな把握
- 週報集約・集計作業の簡素化
- 今後の拠点拡大を視野に入れた運營業務の効率化
(現在の運用では、拠点の増加に対応できないと認識)

利用イメージ

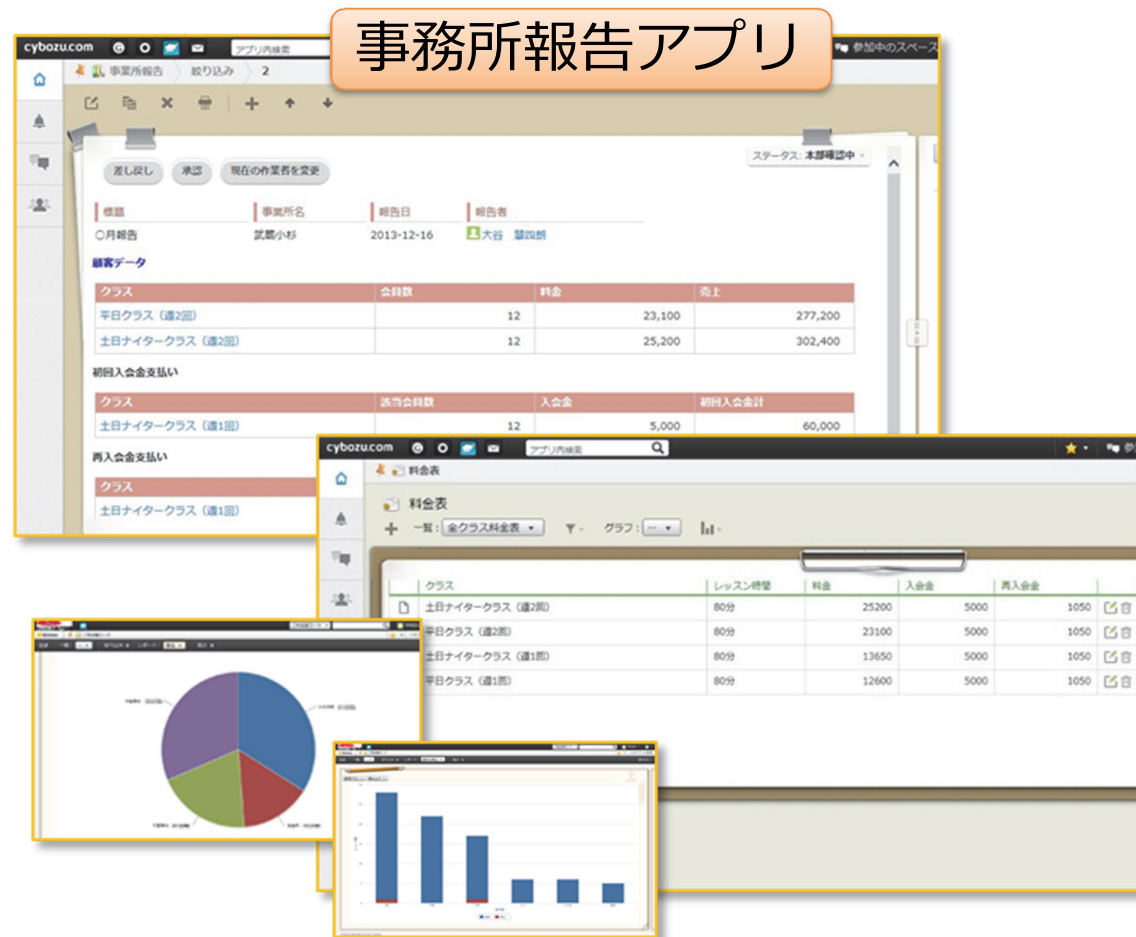
- 報告を「kintone」に集約・報告フォームを作成
- 外出・出張先からはスマートフォンで閲覧、コミュニケーションを実施
- 経営・マネジメント層は、その時点の数字等の情報を集計された状態でグラフなどを用い当日中に確認



導入効果

- 他拠点からの報告→経営層の意思決定に掛かる**フローのスピードが大幅に向上**
- 外出・出張時でもスマートフォンで閲覧、やりとりが可能に
- **拠点数に影響されない効率的な報告フローの確立**により、スクール数の拡大への障害を解消

業 種	スポーツスクール 運営
従 業 員 数 規 模	51~300名
利 用 部 門	部長以上 管理部門社員
利 用 端 末	PC,スマートフォン
連 携 カスタマイズ	なし



- 多拠点と経営層との迅速な情報共有を、人的、費用的両コストをかけずに実現
- 外出先からも様々なデバイスで共有、コミュニケーションを可能に

No-009

プロスポーツ運営 “脱Excel”属人化した営業情報を集約/迅速・的確な意思決定を実現

導入前の背景

法人営業部では顧客や案件等の情報を個々の社員がExcelで管理し、データベース化されていない状況

- 担当変更の際に情報が十分に引き継げない
- ノウハウの共有がなく、若く知識や経験が浅いメンバーの戦力化にコストがかかる
- マネジメント側は散在するExcelの情報を活用しきれず、迅速かつ適切な対応ができない
- データが必要な時に探し出すのが非常に困難



課題

社内に散在した情報の一元化

- 顧客との商談履歴を蓄積し顧客の細かいデータをメンバー間で共有し、引き継ぎ可能に
- 営業ノウハウの共有(若手の育成と戦力化)
- 「生の情報」の集積と活用

後の環境変化に対応でき、かつ全てのメンバーが利用できる使いやすさを備えたSFAシステムの構築

利用イメージ

- 「システムの素人でも直感的に操作できて、後に自分達で設定変更ができる」「営業担当がみんな使いこなせる」点を重要視し **kintone** を選定
- 「顧客情報」「担当者情報」「活動履歴」「看板台帳」「案件管理」「請求管理」など各情報ごとにアプリを作成し、情報を登録
- 内容を都度登録・修正をしてメンテナンスを行う運用を実施
- 外出の多い営業メンバーはタブレット端末やスマートフォンから利用



導入効果

- 引き継ぎ時の情報ロスが格段に減少
- 営業に役立つ詳細情報もデータベースとして蓄積
- 情報を一元化したことによりマネージャーの迅速な意思決定を実現
- Excelに比べ、メンテナンスする手間や抜け漏れが減少
- 同様の案件発生の際に、過去にどう処理したかを検索できるようになり、若手営業マンへのノウハウ共有が可能に

業種	プロ野球球団運営 (ホームゲームの興行、ドーム内での飲食・グッズ販売、テレビや雑誌などの放映権・肖像権の管理など)
従業員数規模	51~300名
利用部門	営業部門
利用端末	PC, タブレット スマートフォン
連携カスタマイズ	なし (今後、基幹システムとの連携を検討)

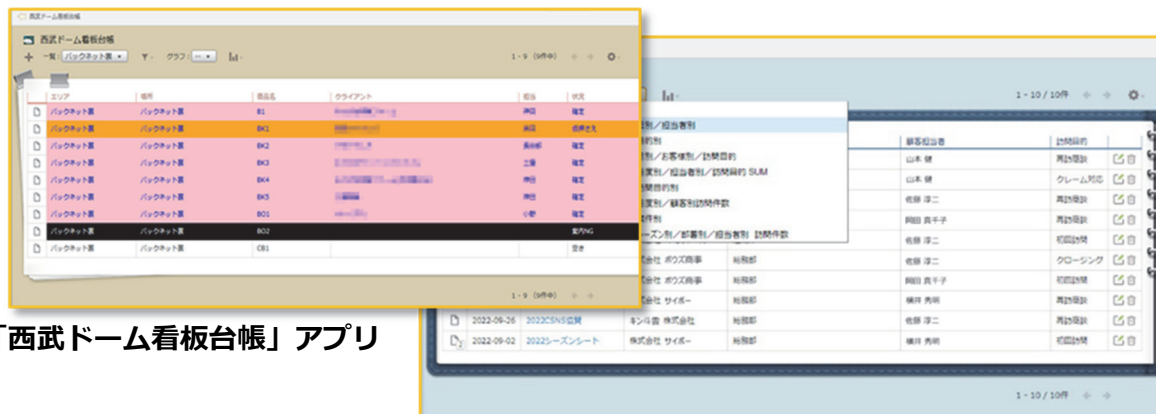
ウェブサイトも御覧ください

本事例の詳細は、kintoneウェブサイトにてご紹介しております
<https://kintone.cybozu.com/jp/case/introduction25.html>



Excel に依存していた情報管理から脱却 生の情報、ノウハウの共有

顧客管理/案件管理/請求管理/活動履歴 等



「西武ドーム看板台帳」アプリ

「活動履歴」アプリ

営業業務以外にも広がる用途

- 今後は現在の請求書発行から更に一歩進んで、会計システムと kintone のデータ連携を検討
- 営業部以外の部署での課題解決にも kintone を活用



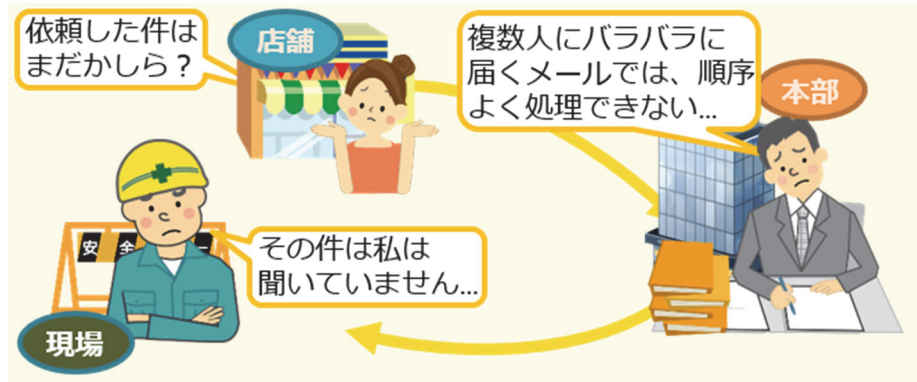
No-075

娯楽・サービス業

各店舗からの修繕依頼にスピーディーに対応

導入前の状況

1. 各店舗の修理・修繕依頼は、メールに詳細を記入したExcelファイルを添付し、本部に送信
 2. 本部にて受け付け内容をまとめ、担当者へ振り分け
 3. 指示を受けた作業者が修繕実施/本部への報告の為施工前後の写真を撮り、メールで本部へ送信
- 作業振り分け作業に時間が掛かっている
 - 案件ステータス状況を共有できず、対応漏れや着手の遅れが生じている
 - 報告メールで送信された写真が、どの店舗のどの依頼のものなのか、紐づけるための作業時間が生じている

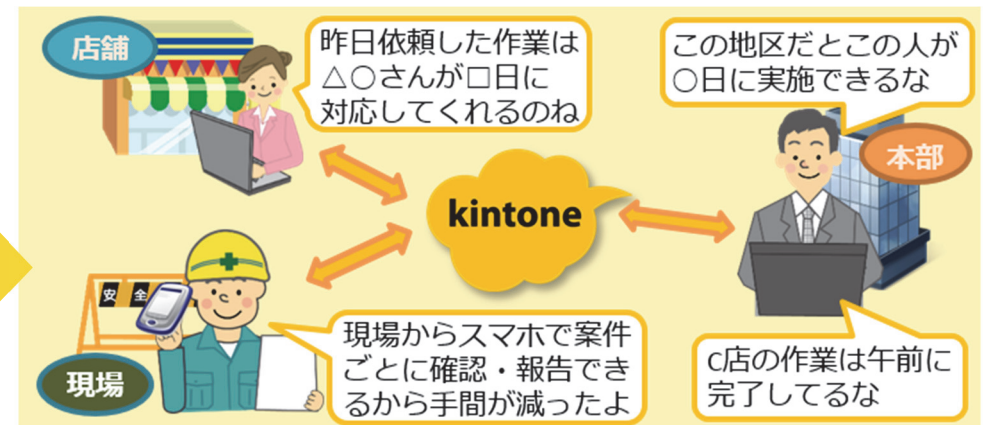


課題

- ✓ 各店舗からの修理修繕依頼から、施工後の状況確認までの**工程の簡素化**
- ✓ 各案件、各工程のステータス管理の実施
- ✓ ステータスを含めた**関係者間での情報共有**

利用イメージ

- **修繕管理を kintone に一本化**
 - 店舗からの依頼登録を、PC、スマートフォンで実施
 - 本部は複数人で同時に依頼を処理
 - 振分けと同時に対象作業者に通知
 - 作業者の指示内容確認、ステータス登録、写真を利用した結果報告をスマートフォンから実施



導入効果

- ✓ 作業担当者の状況も含め、リアルタイムに情報が集約・共有される事により、本部窓口は作業担当者を適時振り分けることが可能になり**大幅な効率化を実現**
- ✓ 対応状況ステータスが一元管理できる事により、**対応漏れや遅延を解消**
- ✓ 現場でスマートフォンを利用した写真の撮影や作業報告が可能になり、**作業スピードの向上や工数の削減に成功**

業種	サービス業 (パチンコ店の運営)
従業員数規模	301~1000名
利用部門	本部店舗設備管理 部門 店舗スタッフ
利用端末	PC,スマートフォン
連携カスタマイズ	なし

修理修繕依頼アプリ

The screenshot displays the application interface for repair requests. It includes a form for recording details and a list view of existing records. Callouts highlight key features: 'レコード詳細画面' (Record Detail Screen) points to the form, 'レコード一覧画面' (Record List Screen) points to the table, and 'スマートフォンから報告、写真をアップ' (Report and upload photos from smartphone) points to a smartphone displaying the app. A callout also notes '従来から利用中の書類の様式に合わせて構成' (Structure according to the format of documents used from before). Another callout points to the 'ステータス' (Status) column in the table, stating 'ステータスの一元管理が可能に' (One-point management of status is possible).

申請年月日	依頼先	ステータス	部門名(店名)	申請者	作業完了年月日	担当責任者		
2014-03-18	業務部(施設管理)	総務部(施設管理)確認中	大島店	田中	2014-07-24	田中		
2014-03-14	業務部(施設管理)	総務部(施設管理)確認中	クワイお花茶屋店	佐藤	2014-07-01	佐藤		
2014-03-10	業務開発部	完了	ニューヒカリ飯室店	木村	2014-03-14	佐藤		
2014-03-14	業務開発部	業務開発部確認中	ROY PROVA店	佐藤	2014-03-28	2014-05-01	2014-06-20	田中

1. 店舗は修繕の必要が生じた場合、kintone に依頼を登録
2. 本部は新規登録を確認し、適宜担当者へ振り分け(ユーザーを指定)
3. 振り分けられた担当者は通知により確認/店舗と段取りを詰める
4. 作業担当者は施工完了後、前後の写真をスマートフォンで撮影し、そのまま該当のレコードへ登録
5. 本部は写真と報告を確認し、ステータスを完了する

No-070

kintone Tips きょうしつ グラフ

〇がつXにち
10じかんめ



Tips

集計したい条件を選択するだけでかんたんにグラフを作成することができます。また、おすすめグラフを自動生成してくれる機能も搭載しています。グラフの種類も、円グラフ、折れ線グラフ、縦棒、横棒、クロス集計表など用途にあわせて自由に設定可能ですよ。

教育・学習支援業

ページ	業種	業種詳細	タイトル	資料No.
88	教育・学習支援業-その他の教育・学習支援業	医師国家試験対策予備校 医師人材紹介業/出版	Salesforce から kintone への乗り換えで、コストを1/10以下に削減	No-081

教育・学習支援業

**Salesforce から kintone への乗り換えで、
コストを1/10以下に削減**

導入前の状況

営業部門主導でSalesforceを導入するも、コストに見合う効果を出せなかった

- (Salesforceは) 集計機能が豊富で、部門長にとっては良かったが、入力の煩雑で、日々入力する現場の営業担当に負荷がかかる
- システム部門がなく営業部門主導の管理・運用であるため、機能の10%も使いこなせていない



課題

- 現場と管理者ともに**使いやすく、使われるシステム**の検討
- 自社の運用と要件に見合ったシステムの再構築
- 業務を止めないスムーズな移行
- **運用コストの削減**

利用イメージ

コスト・スピード感・シンプルさで kintone を選択

- 導入決定から要件定義・構築・レビュー・データ移行を終え、運用開始までを一ヶ月で完了
- 商談管理、商品マスタ、顧客マスタ、日報を移行し運用開始
 1. 入力をシンプルに設計し簡素化
 2. 営業担当はスマートフォンから利用
 3. コメント機能によって日々の報告・相談を実施



導入効果

- 商談管理ツールにかかる**コストを1/10以下に削減**
- 入力がシンプルになり、**現場営業の負荷やトラブルが低減**
- 社員自ら運用やカスタマイズを行い、**十分な活用が可能に**
- 削減した費用で帳票の電子化も実施し、**劇的な業務改善に成功**

業 種	教育・学習支援業
従業員数規模	51~300名
利用部門	営業部門
利用端末	PC,iPad, iPhone,Android
連 携 カスタマイズ	なし

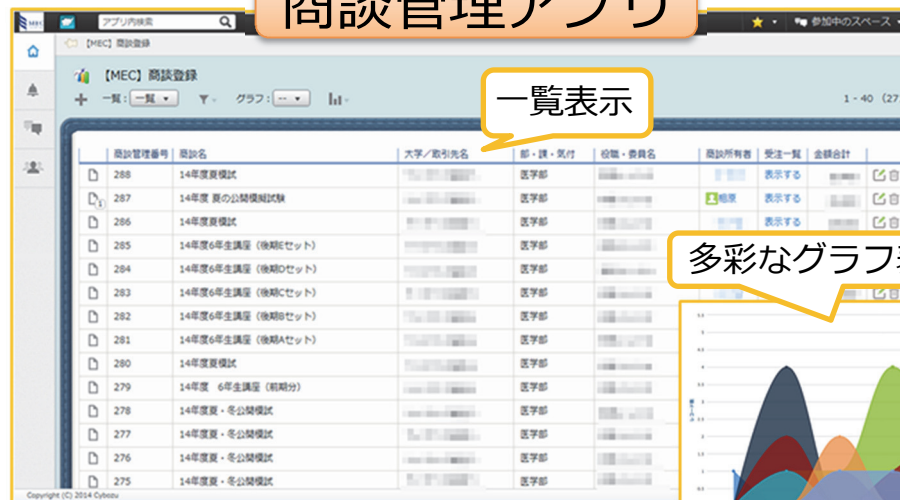
この事例の詳細はウェブサイトです

本事例の詳細は kintone ウェブサイトでご紹介しております。
<https://kintone.cybozu.com/jp/case/introduction21.html>



株式会社メック様
 Salesforceからkintoneへの乗り換えをわずか1ヶ月で完了。コストの大幅削減に成功した事例。

商談管理アプリ



日報アプリ



kintone Tips きょうしつ

プロセスかんり

〇がつXにち
11じかんめ



プロセス管理機能は、業務フローに沿ったタスクと共に、その担当者を設定できる機能です。ステータスの設定で作った項目でワークフローを作成することができます。いま誰がどのような対応をしているのか管理でき、無駄や漏れ無くスムーズに業務をすすめることができますよ。

Tips

医療・福祉

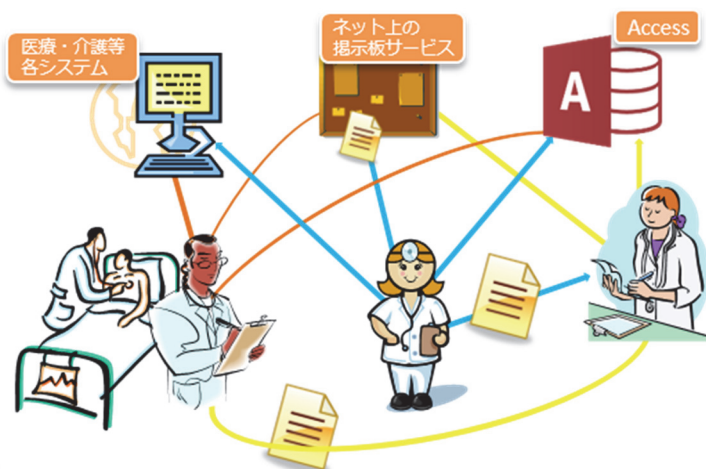
ページ	業種	業種詳細	タイトル	資料No.
92	医療・福祉-医療業	医療・介護・訪問介護	患者情報共有ツールですべての関係者が方針、履歴、行動を共有	No-076
94	医療・福祉-社会保険・社会福祉・介護事業	介護サービス（ケアセンター）	ケアセンター内の情報一元化	No-044

在宅医療・介護 患者情報共有ツールですべての関係者が方針、履歴、行動を共有

導入前の背景

「システムを使わずにとにかく頑張る」という日本の医療現場

- 医師からヘルパーまでの一体運用の上で、異なる時間に異なるスタッフが**統一した方針でケアにあたるのが困難**
 - 医者とヘルパーが病気について異なる認識であったり、入浴の可否一つでも本人と家族と関係者の意見が統一されていないケースの発生
- 医療と介護のシステムはそれぞれが専用のもの
- ネット上の掲示板や「Access」などのソフトで医療介護連携のツールを運用していた



課題

- 多職種連携、また別々の時間に稼働するスタッフ間が、**統一した方針で機能できるシステム環境の構築**
- 長時間労働になりがちな労働環境の改善

利用イメージ

kintone への患者情報共有ツールへの切替えて、**すべての関係者が方針、履歴、行動を共有**

1. 患者情報や関係者、関係機関の情報、診療情報、介護記録、投薬管理、日々の申し送りや過去の入院情報等を、それぞれ連携したアプリケーションに情報を集約
2. 医師、看護師、薬剤師、理学療法士、ケアマネージャー、ヘルパーなど**すべての職種のスタッフが1箇所に情報を入力**
3. 毎朝のミーティングで、その情報を元に患者の治療方針の議論を行ったり、夜勤の当番が重要度順に患者情報を確認



導入効果

患者と家族が希望する方向性に沿った治療やケアが行えるように

- 日頃の状態変化やご連絡、申し送り事項、誰が担当しているかなどの情報を即座に把握することが可能に
- 院内でしか見ることができなかった診療記録やステークホルダーの状況、生活情報などを、アクセス権を与えられたスタッフがどこからでも見ることができるよう
- 緊急時に患者の診療履歴やステークホルダーの状況を過去に逆上って一覧することが可能に

業種	在宅専門クリニック/診療所の運営
従業員数規模	51~300名
利用部門	医師、看護師、薬剤師、理学療法士、ケアマネージャー、ヘルパーなどすべての職種のスタッフ
利用端末	PC,スマートフォン
連携カスタマイズ	なし

定型業務の効率化

多職種間での申し送りをスムーズにするために、通知機能や期日を「忘れない」ボタンの設置など、運用に合わせたカスタマイズ

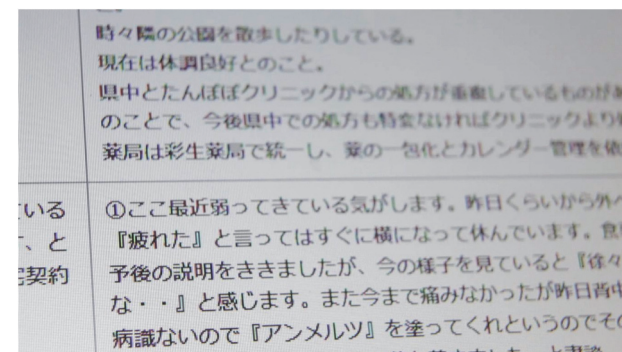


簡単に作れて、使う側も簡単

自分たちでシステムを構築・必要が生じれば随時設定変更
アクセス権を与えられたスタッフがどこからでも見ることができるように

へき地の診療所と都市部のクリニックの一体運用で、同レベルのサービス提供

kintoneを使って患者情報を松山と一体化して24時間365日の運用体制を確立



本事例の詳細は、kintoneウェブサイトにてご紹介しております

<https://kintone.cybozu.com/jp/case/introduction23.html>



介護サービス

ケアセンター内の情報一元化

導入前の状況

施設情報、サービス内容、料金、設備、スタッフ管理など、ケアセンター内の情報は全て紙などの資料で管理されていた

- 問い合わせの際に書類を探す、などの非効率な状況が頻発
- 各施設の稼働状況がリアルタイムに把握できない
- 業務の属人化やスタッフのスキルなどの情報管理が問題に
- サービスレベル向上のため、クレームの情報を一元管理し、スタッフ間で共有する必要が生じていた



課題

- 導入、運用について、なるべくコストを抑えながらの**各種情報の電子化**
- **専任管理者を配置せず**、一般的なIT知識で運用できる程度のシステムの導入
- 各拠点、**外出先から社内を確認できる環境**

利用イメージ

各拠点、ケアセンター内の情報を全て kintone に集約

- 拠点ではPC、外出先からはスマートフォンで閲覧、登録
- 段階的に紙の既存情報を **kintone** へ移行
- システムの管理は総務部の社員が担当



導入効果

- クラウド活用、総務担当者によるシステム管理ができる事により、**最小のコストでの導入、運用を実現**
- 社内全体の情報が整理され、現場スタッフ、管理部門の**各業務が効率化**
 - 問い合わせ**対応のスピード向上**
 - スタッフのスキルを生かし、**最適化された人材配置**
 - スタッフの**業務スキルの向上**

業 種	介護事業
従業員数規模	～50名
利用部門	ケアマネージャー、ヘルパー等現場スタッフ、本部管理部門
利用端末	PC,スマートフォン
連携カスタマイズ	なし

その他の事例も御覧ください

株式会社関西様 (訪問看護と児童デイサービスなどの福祉事業)

<https://kintone.cybozu.com/jp/case/introduction11.html>

株式会社ゆうあいホールディングス様

(高齢者福祉施設を中心に、自社、各種提携法人による医療関連サービスを提供)

<https://kintone.cybozu.com/jp/case/introduction07.html>



- ▶ 各ケアセンター、ヘルパー（スタッフ）の情報（スキル・担当業務等）、クレームの管理、マニュアル、サービス料金データを kintone で作成した各アプリに登録
- ▶ **ルックアップ機能**を利用し、施設マスタ、スタッフマスタなどのマスターデータに、クレーム管理等の**各アプリの情報**を紐付けることにより、蓄積したデータを施設ごと、スタッフごとに管理・集計
- ▶ 問題が発生した場合も、再発の防止につながるデータ活用が可能に

kintone Tips きょうしつ

〇がつXにち
12じかんめ



「ぜんぶ
けんさく」
ファイルのなごみ



全文検索機能は、アプリに登録された文字情報はもちろん、添付されたPDFファイルやWord、PowerPointファイルの内容も含めて検索できます。ファイルを逐一ダウンロードして内容を確認する必要がないので、検索効率が大幅に向上しますよ。

サービス業

ページ	業種	業種詳細	タイトル	資料No.
98	サービス業-職業紹介・労働派遣業	人材サービス	申込対応から過去の情報管理まで一気通貫のシステム	No-046
100	サービス業-その他のサービス業	ブライダル/多店舗	集計不要のアンケートシステム	No-066

人材サービス業 申込対応から過去の情報管理まで一気通貫のシステム

導入前の状況

- 業界に特化した人材管理システムを導入済
 - ・費用が高く全ユーザーに利用させることが出来ない為、運用が定着せず、活用されない
- システムの専任管理者は置いていない
 - ・運用や管理に時間を費やすリソースがない
- データが複数のシステムやExcel、紙などに分散
 - ・必要な情報が必要なときに取り出せない
 - ・案件進捗や過去情報の管理が個人に依存
- 求職者がWEBフォームから送信した申し込み内容は、管理部がシステムに手入力する運用を行っている



課題

個人に依存しない情報の管理と活用

- 社内の情報を集約できる場の構築
- 全社員が利用できるシステムの構築（費用面・使いやすさ）
- 専任管理者がいない状況でも運用出来るシステム

受付からデータ管理までの運用上のムダの洗い出しと削減

利用イメージ

kintone アプリと「フォームクリエイター」を連携させたシステムを構築し、人材管理システムを移行

- 求職者や過去の利用者の情報はkintoneで集中管理
- 従来通り、専任管理者の配置は行わない
- 申込みWEBフォームを「フォームクリエイター」に移行し、送信された申し込み内容を自動的に kintone に登録する運用に変更



導入効果

- あらゆる社内の情報が集約され、必要な時に必要な情報を取り出せるように
- 状況共有と通知機能の活用で、対応スピードが大幅に向上費用的なコストが低減し、メンバー全員の情報の共有と集約を実現
- 申込受付内容をシステムに手入力する非効率を解消
- タイムリーな対応

業種	人材サービス業
従業員数規模	~50名
利用部門	全社員
利用端末	PC,タブレット, スマートフォン
連携カスタマイズ	あり (フォームクリエイター)

キャリアエントリー・フォーム

氏名

フリガナ

生年月日

性別 男性 女性

住所

住所詳細

最寄り駅名

【登録者フォーム】

サイボウズスタートアップス
フォームクリエイター

- ※ サイボウズスタートアップス社の「フォームクリエイター」を利用し申込みフォームを作成。
利用者が記入し、送信ボタンを押せば自動的に kintone へ登録される仕組み



人材管理マスター-2

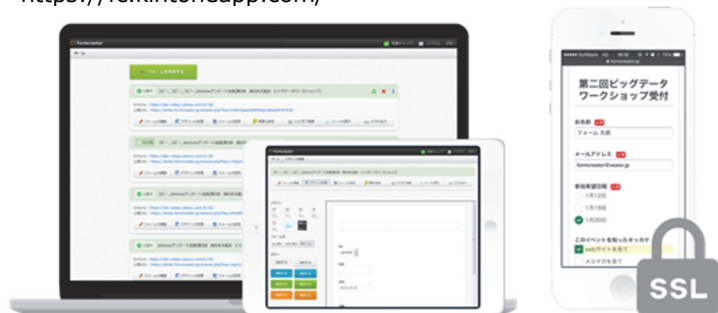
登録者一覧画面

1 - 100 / 103件

登録番号	登録日	ランク	氏名	年齢	希望勤務地	学歴	学校名・学歴補足	状況	直近会社名①	日本語能力	英語能力	希望給与	担当者
103	2012-10-03	A				大卒(本科)				ビジネス	ビジネス		
102	2012-10-01	E	湯結衣	31	どこでも	院卒	東工大	離職		挨拶/不可	ビジネス	7000	伊田尚志
101	2011-09-30	D	李仁	33	どこでも	大卒(専門)		離職	トウミン電源	ビジネス	準ビジネス	5000	伊田尚志
100	2012-09-21	B	夏瑛	35	大連	高卒	理旦大学附属高	離職	日本家具貿易	準ビジネス	ビジネス	12000	伊田尚志
99	2012-09-21	B	侯星星	34	上海	高卒	天山高校	離職	上海マート	一般会話	一般会話	3000	伊田尚志
98	2012-09-21	B	黄瑛	33	蘇州 香港	大卒(本科)	四川大学	離職	四川建機	準ビジネス	一般会話	6000	伊田尚志
97	2012-09-21	B	胡好	32	上海	大卒(本科)	関西外国語大学	現職	なし	ビジネス	準ビジネス	4000	伊田尚志
96	2012-09-21	B	駱弟彪	31	北京	大卒(本科)	吉林大学	離職	Denso	ビジネス	一般会話	12000	花田淳子
95	2012-09-21	B	朱珠	30	広州	大卒(本科)	北京体育大学	現職	北京sports	一般会話	不可	4000	伊田尚志
94	2012-09-21	B	李平平	29	杭州	大卒(本科)	北九州市立大学	現職	なし	ビジネス	ビジネス	5000	伊田尚志
93	2012-09-22	A	徐超	28	蘇州	大卒(本科)	中央财经大学	現職	中国石油投資	一般会話	ビジネス	20000	伊田尚志

フォームクリエイター サイボウズスタートアップス株式会社

「フォームクリエイター」は、kintone にユーザー登録されていない方でも利用できるWebフォームを簡単に作成することができるサービスです。
<https://fc.kintoneapp.com/>



No-046

サービス業

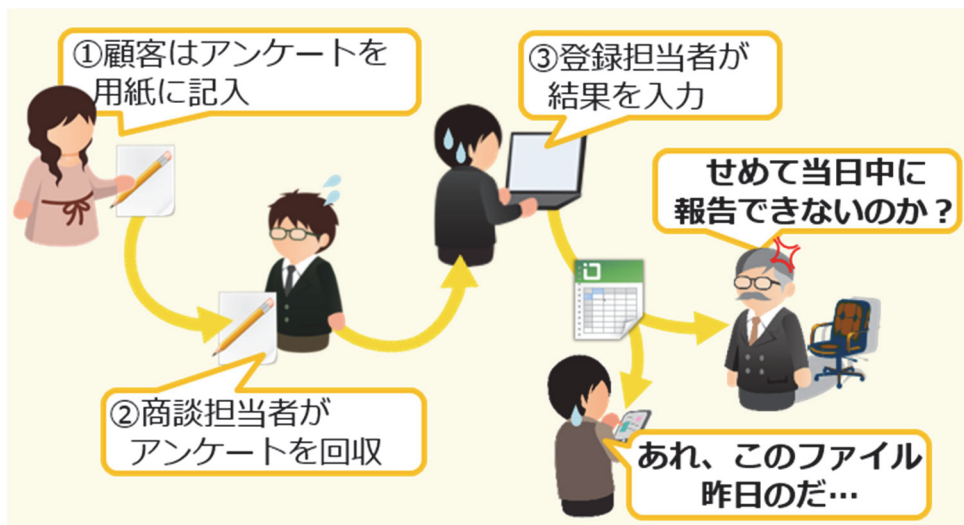
集計作業不要のアンケートシステム

導入前の状況

顧客へのアンケートを紙で行っていた

商談担当者によって回収→登録担当者によってExcelに結果を入力、という流れ

- 集計までに複数の人員の手がかかる
- 集計までに時間がかかり、結果の反映が後日になる
- タイムリーな「お客様の声」を活用することができない



利用イメージ

- kintone でアンケートアプリを作成
- iPadを利用して、顧客が直接アンケートを入力
- 豊富な集計パターンを用意し、目的ごとに集計グラフを生成



課題

- アンケート実施から集計、データ共有までのプロセス簡素化
- 意思決定スピードの向上

導入効果

- アンケート結果の集計業務撤廃による効率化とコスト削減
- その日の内に顧客のリアルタイムな声を共有できることにより、意思決定スピードとが飛躍的に向上

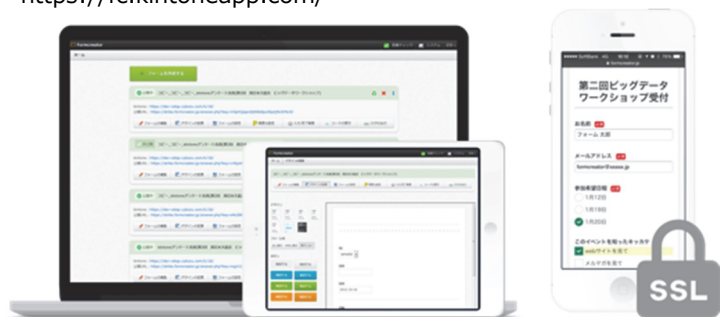
業種	サービス業 (ブライダルサービス)
従業員数規模	~50名
利用部門	店舗スタッフ
利用端末	iPad,PC
連携カスタマイズ	フォームクリエイター

お客様アンケート



フォームクリエイター サイボウズスタートアップス株式会社
with kintone

「フォームクリエイター」は、kintone にユーザー登録されていない方でも利用できるWebフォームを簡単に作成することができるサービスです。
<https://fc.kintoneapp.com/>



- お客様が直接Webフォームにアンケート内容を登録
- 入力された結果を kintone で即時集計
- ファイルの配布ではなく、アクセスのみで最新データを表示
- 表現豊富なグラフで分析が可能

No-066

索引

ページ	業種	業種詳細	タイトル	資料No.
6	建設業-総合工事業	住宅総合メーカー	kintoneを使った建築写真の共有で顧客満足度向上	No-080
8	建設業-設備工事業	設備工事・保守	モバイルプリンタとの組み合わせで、自社/お客様へのリアルタイムな報告を実現	No-072
10	建設業-設備工事業	設備販売・工事	案件ごとのスケジュール管理	No-043
14	製造業-食料品製造業	食品	PUSH通知を活用し報告から指示までスピードUP	No-058
16	製造業-食料品製造業	洋菓子材料・包装資材販売、	基幹システムと連携した食品規格書の一元管理	No-013
18	製造業-飲料・たばこ・飼料製造業	食品	企業間の業務を効率化した販促品管理システム	No-060
20	製造業-家具・装備品製造業	傘の企画・製造・卸・販売	販売管理連携で顧客情報を有効活用	No-061
22	製造業-化学工業	医薬研究開発・販売	勤怠及び工数管理の効率化	No-019
24	製造業-鉄鋼業	鉄鋼業	Accessでの煩雑な日報・物件管理から脱却	No-035
26	製造業-生産用機械器具製造業	産業用機械メーカー	コールセンターの問い合わせ情報一元管理	No-047
28	製造業-電子部品・デバイス・電子回路製造	精密機械製造	「ゲストスペース」で、全国の代理店との情報共有基盤を構築	No-027
30	製造業-電気機械器具製造業	家電メーカー	海外製 SFA から kintone へ移行	No-014
32	製造業-輸送用機械器具製造業	トラック・バス、産業エンジンなどの開発、設計、製造、売買、輸出入	重視されたのは「使いやすさ」/ 開発の手軽さで「kintone」を選択	No-074
34	製造業-その他製造業	その他製造/医療機器/化粧品/エステ・理容・美容/機械	バラバラの情報をまとめる「作業」を削減し、時間を有効活用	No-051
38	情報通信業-情報サービス業	ソフトウェア開発 販売	提案資料を整理して生産性向上!	No-004
40	情報通信業-情報サービス業	ソフトウェア開発 販売	顧客マスタを簡単に実現!	No-005
42	情報通信業-情報サービス業	ソフトウェア開発・販売	委託先とのコール履歴管理	No-030
46	運輸業・郵便業-道路貨物運送業	ロジスティクス	iPadを活用し、ペーパーレス化と業務スピードのUPを実現	No-059
50	卸売業・小売業-各種商品小売業	化学品の国内販売および輸出入	販売管理システム連携でリアルタイムな予実管理を実現	No-003
52	卸売業・小売業-織物・衣服・身の回り品小売業	多店舗・アパレル	店舗スタッフの経費精算の一元化	No-055
54	卸売業・小売業-飲食料品小売業	多店舗	本部⇔店舗 売り場レイアウト共有	No-065
56	卸売業・小売業-その他の小売業	眼鏡の企画/製造/販売	SPAモデルのサイクルをより迅速に/SCM構築を「kintone」で	No-073
58	卸売業・小売業-その他の小売業	書店・古物商	【連携カスタマイズ事例】国会図書館サーチと連携した古書管理アプリ	No-012

索引

ページ	業種	業種詳細	タイトル	資料No.
62	不動産業・物品賃貸業-不動産取引業	総合不動産業	不動産マスタから営業資料を自動生成	No-018
64	不動産業・物品賃貸業-不動産賃貸業・管理業	空港・施設管理	空港内で館内呼び出し対応のスピードを大幅アップ	No-079
68	学術研究・専門・技術サービス業-専門サービス業	NPO法人	kintone による情報化で総務省の「地域情報化大賞」を受賞	No-082
70	学術研究・専門・技術サービス業-広告業	広告代理店	紙ベースの広告反響管理から脱却！営業と制作の架け橋に！	No-010
74	宿泊業・飲食サービス業-飲食店	居酒屋他、飲食店運営	全社レベルの残飯量把握をリアルタイムに	No-040
78	生活関連サービス業・娯楽業-洗濯・理容・美容・浴場業	サービス・製造・販売・多店舗	日本発のきめ細かいサービスを中国でも可能にするCRM	No-063
80	生活関連サービス業・娯楽業-その他の生活関連サービス業	テニススクール(多拠点)	テニススクール運営にスマッシュのようなスピード感を！	No-009
82	生活関連サービス業・娯楽業-娯楽業	プロスポーツ団体運営	"脱Excel"属人化していた営業情報を集約/迅速かつ的確な意思決定を実現	No-075
84	生活関連サービス業・娯楽業-娯楽業	パチンコ店運営(多店舗)	店舗からの依頼にスピーディーに対応、多店舗運営も効率的に	No-070
88	教育・学習支援業-その他の教育・学習支援業	医師国家試験対策予備校/医師人材紹介業/出版	Salesforce から kintone への乗り換えで、コストを1/10以下に削減	No-081
92	医療・福祉-医療業	医療・介護・訪問介護	患者情報共有ツールですべての関係者が方針、履歴、行動を共有	No-076
94	医療・福祉-社会保険・社会福祉・介護事業	介護サービス(ケアセンター)	ケアセンター内の情報一元化	No-044
98	サービス業-職業紹介・労働派遣業	人材サービス	申込対応から過去の情報管理まで一気通貫のシステム	No-046
100	サービス業-その他のサービス業	ブライダル/多店舗	集計不要のアンケートシステム	No-066

kintone 活用イメージ集 Vol.1

2015年7月1日 第4版

発行 サイボウズ株式会社

作成・編集 サイボウズ株式会社
営業本部営業企画部

URL:<http://cybozu.co.jp/>

Mail:partnerinfo@cybozu.co.jp

※ 記載された会社名、各製品名は各社の登録商標または商標です。
※ 本テキストの全部、または一部を無断で複製/転写することを禁じます。